



ISSN 2073-6606

# TERRA ECONOMICUS

**8**  
**ТОМ**

**2010**

**3**  
**номер**

Часть 3

# TERRA ECONOMICUS

До 2009 г. — Экономический вестник  
Ростовского государственного  
университета

Журнал включен в перечень ВАК Министерства  
образования и науки РФ ведущих научных журналов  
и изданий, в которых должны быть опубликованы  
основные научные результаты диссертаций  
на соискание ученой степени  
доктора экономических наук

Журнал зарегистрирован Федеральной  
службой по надзору в сфере связи  
и массовых коммуникаций 16 января 2009 г.  
Свидетельство о регистрации средств  
массовой информации ПИ № ФС77-34982

Журнал издается с 2003 г.,  
выходит 4 раза в год.  
Подписной индекс 81958

**Учредитель:**

Южный федеральный университет

**Редакционная коллегия:**

Главный редактор

**Мамедов О.Ю.**, Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

**Алешин В.А.**, доктор экономических наук, профессор,

**Вольчик В.В.** (зам. главного редактора), доктор экономических наук, профессор,

**Матвеева Л.Г.**, доктор экономических наук, профессор,

**Овчинников В.Н.**, Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

**Редакционный совет:**

**Овчинников В.Н.** (председатель редакционного совета), Заслуженный деятель науки РФ,  
доктор экономических наук, профессор,

**Белокрылова О.С.**, Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

**Алешин В.А.**, доктор экономических наук, профессор,

**Архипов А.Ю.**, доктор экономических наук, профессор,

**Белоусов В.М.**, доктор экономических наук, профессор,

**Боровская М.А.**, доктор экономических наук, профессор,

**Бортник Е.М.**, кандидат экономических наук, профессор,

**Германова О.Е.**, доктор экономических наук, профессор,

**Кетова Н.П.**, Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

**Кольвах О.И.**, доктор экономических наук, профессор,

**Крюков С.В.**, доктор экономических наук, профессор,

**Мамедов О.Ю.**, Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

**Наймушин В.Г.**, доктор экономических наук, профессор,

**Солдатова И.Ю.**, доктор экономических наук, профессор,

**Чернышев М.А.**, доктор экономических наук, профессор,

**Юрков А.М.**, кандидат экономических наук, профессор.

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов,  
установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются.

Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ  
в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

**Адрес учредителя:**

344006, г. Ростов-на-Дону,

ул. Б. Садовая, 105.

тел.: (863) 265-31-58, 264-84-66

факс: 264-52-55, 265-31-58, 264-84-66

e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

**Адрес редакции:**

344002, г. Ростов-на-Дону,

ул. М. Горького, 88, к. 211.

тел.: (863) 240-96-27

e-mail: terraeconomicus@mail.ru

*СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ*

<b>Лаптев С.В.</b> Проблемы осмысления и управления инновационным развитием в экономике и обществе . . . . .	7
<b>Дробышевская Л.Н., Колюшко В.А.</b> Институционально-экономическое проектирование региональной инновационной системы. . . . .	15
<b>Русскова Е.Г., Грошихин М.А.</b> Управление малыми и средними предприятиями в секторе социальной инфраструктуры российской экономики . . . . .	24
<b>Челышева Э.А.</b> Система налоговой безопасности и развитие ее нормативно-правового обеспечения . . . . .	31
<b>Грузков И.В.</b> Идея человеческого капитала в западной экономической мысли . . . . .	38
<b>Черных В.И.</b> Институциональная системность антикризисного регулирования в масштабе микроэкономики . . . . .	44
<b>Глухов Г., Овчаров Д.А.</b> Дестабилизирующее воздействие финансового капитала на развитие экономики . . . . .	49
<b>Кочкурова Е.В.</b> О структурных изменениях в экономике и их причинах. . . . .	55
<b>Васильева Е.Н.</b> Институциональные основы инновационной экономики . . . . .	63
<b>Содикова С.Ш.</b> Особенности использования инструментов кредитно-денежной политики в условиях мирового финансового кризиса . . . . .	70

*АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ*

<b>Кравцов А.Д.</b> Электронный аукцион как фактор повышения эффективности системы государственных закупок . . . . .	75
<b>Андреева А.В.</b> Особенности конфликтно-динамической концепции стратегического маркетинга на посткризисном рынке банковских услуг . . . . .	84
<b>Мамедбекова М.О.</b> К вопросу о социально-экономическом регулировании миграционных процессов в России . . . . .	90
<b>Крапчатов А.М.</b> Функции, принципы и этапы построения системы риск-контроллинга финансовой деятельности предприятия . . . . .	95
<b>Ашхотов А.М.</b> Исследование классификационных градиентов услуг физической культуры и спорта . . . . .	100
<b>Миронов А.В.</b> Современное состояние государственного долга России: этапы развития и структурные особенности. . . . .	107
<b>Руденко В.С.</b> Учет стоимости земли и природоохранных издержек в системе управленческого учета . . . . .	113
<b>Дудко В.В.</b> Алгоритм отбора потенциальных VIP-клиентов коммерческого банка . . . . .	119
<b>Мельников П.С.</b> Особенности реформы жилищно-коммунального хозяйства . . . . .	123
<b>Верменникова Л.В.</b> Сущность и основные элементы системы адаптивного управления предприятием сферы услуг . . . . .	130
<b>Стец К.И.</b> Факторы конкурентоспособности экономических агентов рынка финансовых услуг. . . . .	138

<b>Джамолдинова Л.А.</b> Государственно-частное партнерство как аспект организационно-экономического механизма управления . . . . .	144
<b>Филиппова Т.А.</b> О некоторых методах укрепления конкурентных позиций отечественных промышленных компаний . . . . .	149
<b>Авагян Г.Л., Кесян З.А.</b> Совершенствование механизма управления экологической безопасностью как фактора повышения эффективности функционирования предприятия . . . . .	154
<b>Смолянкина Е.В.</b> Исследование проблематики развития рынка недвижимости и рынка риелторских услуг . . . . .	161
<b>Чернова И.А.</b> Реинжиниринг финансово-инвестиционного механизма развития крупных отраслевых корпораций в условиях посткризисного развития . . . . .	166
 <i>ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	
<b>Кюрджиев С.П.</b> Социально-экономическая политика региона, направленная на переход к устойчивому развитию в условиях модернизации межбюджетных отношений . . . . .	174
<b>Антонов Д.В., Шахмурзов А.М.</b> Исследование процессов формирования модели устойчивого развития экономики региона . . . . .	182
<b>Тер-Григорьянц А.А.</b> Приоритетные направления управления инновационным развитием АПК региона . . . . .	187
<b>Плаксина А.В., Шелухина Е.А.</b> Региональные аспекты эффективного использования природных (земельных) ресурсов в рамках инновационного аспекта . . . . .	193
<b>Магомадов Э.М.</b> Особенности решения проблемы модернизации экономики на региональном уровне . . . . .	199
<b>Гехаева П.Т.</b> Основные направления в реализации мер по повышению уровня жизни населения Чеченской Республики . . . . .	204
 <i>ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>	
<b>Воронина Т.В.</b> Эволюция теоретических подходов к анализу развития международной экономической интеграции . . . . .	208
<b>Устинова Т.А.</b> О рисках и обеспечении безопасности использования интернет-технологий банковской системой Франции . . . . .	216
<b>Токмазов Я.Г.</b> Методические аспекты построения новых маркетинговых каналов распределения продуктов в сфере оптовой и международной торговли . . . . .	221

  
 Федеральная служба  
 по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций

**СВИДЕТЕЛЬСТВО**  
**О РЕГИСТРАЦИИ СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ**

**ПИ № ФС77-34982**                      от 16 января 2009 г.

Название TERRA ECONOMICUS («ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ»)

Адрес редакции 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М.Горького, д. 88, к. 211

Примерная тематика и (или) специализация *Научные и учебно-методические публикации по широкому спектру экономических дисциплин; реклама не более 40 %*

Форма периодического распространения *журнал*

Язык(и) *русский, английский*

Территория распространения *Российская Федерация*

Учредитель (соучредители) *Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южный федеральный университет» (344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, д. 105/42)*

Заместитель Руководителя *А.А. Романенков*

Заместитель начальника  
 Управления разрешительной  
 работы в сфере СМИ *А.Л. Колоницкий*



Настоящее свидетельство выдано в соответствии с Законом Российской Федерации от 27 декабря 1991 года "О средствах массовой информации".  
 Нарушение законодательства Российской Федерации о средствах массовой информации влечет уголовную, административную, дисциплинарную или иную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

007857

Журнал «Экономический вестник Ростовского государственного университета» зарегистрирован Министерством Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций – свидетельство ПИ № ФС77-13577 от 20 сентября 2002 г.

СМИ перерегистрировано в связи с изменением названия и сменой учредителя 16 января 2009 г.

**Заместитель Руководителя**

**А.А. Романенков**

**Заместитель начальника  
Управления разрешительной  
работы в сфере СМИ**

**А.Л. Колоницкий**



# ПРОБЛЕМЫ ОСМЫСЛЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ В ЭКОНОМИКЕ И ОБЩЕСТВЕ

**ЛАПТЕВ С.В.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Липецкий государственный технический университет,  
398055, г. Липецк, ул. Московская, д. 30

Осуществление перехода современной России к инновационной модели развития экономики требует в качестве необходимой предпосылки переосмысления модели человека, а также модели оценки влияния социально-культурных факторов на процесс экономического развития. В эти модели необходимо включить социально-культурные потребности и социальные качества человека как предпринимателя и инноватора, а также действие социальных институтов, которые эти качества формируют.

**Ключевые слова:** инновационная экономика; экономический механизм; стимулирование инвестиций; экономическое развитие.

Realization of transition to innovative model of development in modern Russia demands as the necessary precondition of reconsideration of model of the man, and also model of an estimation of influence welfare factors on process of economic development. It is necessary to include in model of the economic person and in model of reciprocity between factors of economic development welfare requirements and social qualities of the person necessary for business and innovative development, and also actions of the social institutes, which these qualities form.

**Keywords:** innovative economy; the economic mechanism; stimulation of the investments; economic growth.

**Коды классификатора JEL:** O31, O32.

Решение актуальной и глобальной для России общественно-экономической проблемы — обеспечения перехода к инновационной модели развития экономики — связано, прежде всего, с выявлением и организацией эффективного использования источников и движущих сил инновационного развития. В чем же состоят эти источники и движущие силы?

Движущей силой как производства вообще, так и процесса развития производства и всей экономики являются потребности людей. Потребности в конечном счете управляют развитием экономики. «Каждый сколько-нибудь достойный человек отдает хозяйственной деятельности лучшие свои качества, и здесь, как и в других областях, он подвержен влиянию личных привязанностей, представлений

Часть 3  
№ 3  
Том 8  
2010  
TERRA ECONOMICUS

о долге и преданности высоким идеалам... Но при этом самым устойчивым стимулом к ведению хозяйственной деятельности служит желание получить за нее плату» [6, с. 69]. Потребности и средства их удовлетворения находятся между собой в состоянии относительного равновесия. При данном уровне развития и эффективности средств удовлетворения потребностей производство может увеличиться, расширяться только при увеличении объема ранее сложившихся потребностей либо при возникновении новых потребностей. В обществах с высоким уровнем экономического развития значение традиционных, т.е. так называемых первичных материальных потребностей (потребностей в предметах питания, одежде, обуви, средствах передвижения, жилище и т.д.), в обеспечении экономического роста постепенно ослабевает. Предельная полезность каждой дополнительной единицы благ такого рода в расчете на душу населения существенно уменьшается, когда потребности в этих благах становятся близки к насыщению.

Следовательно, реальной движущей силой развития экономики, противодействующей тенденции замедления роста, должны стать качественно иные, вторичные потребности — потребности социально-культурного содержания. Этот вывод вытекает из теории иерархии потребностей А. Маслоу, который считал, что «люди, удовлетворившие свои базовые потребности, становятся “метамотивированы”, обращаются к высшим ценностям или ценностям более-менее высоким, более-менее приближающимся к высшим» [7, с. 325]. Применение этой теории к обоснованию процесса социально-экономического развития общества требует детализации представлений о взаимодействиях разных групп потребностей между собой и с другими элементами содержания экономической деятельности участников производства.

Для того чтобы объяснить постепенный переход к потребностям более высокого порядка от потребностей менее высокого порядка в процессе развития общества, достаточно построить некоторую модель универсальной структуры потребностей человека разных уровней и увязать эту структуру с теорией предельной полезности, т.е. уменьшения предельной полезности дополнительных благ определенного вида, удовлетворяющих некоторую потребность, по мере насыщения этой потребности.

Однако этих выводов и теоретических допущений уже недостаточно для того, чтобы понять, как конкретно потребности более высокого порядка влияют на процессы экономического развития. Чтобы объяснить это влияние, необходимо установить, каким образом высшие потребности человека социально-культурного плана влияют на результативность экономической деятельности. В наше время роль человека в мире радикально изменилась. Человек «обречен на то, чтобы играть совершенно новую роль арбитра, регулирующего жизнь на планете, включая и свою собственную жизнь» [9, с. 71–72]. Влияния новых потребностей более высокого порядка на экономическое развитие только как дополнительной сферы, направления приложения экономических ресурсов совершенно недостаточно. В этом аспекте влияния для общественного производства все равно, на каких направлениях тратить ресурсы — лишь бы потребность в дополнительных затратах ресурсов возникла. Тогда производство начинает расширяться, развиваться.

Между тем разные группы потребностей влияют на экономическую деятельность по-разному. Первичные материальные потребности циклически влияют на труд и производство: когда эти потребности не удовлетворены, мотивация к труду и экономической деятельности является наиболее сильной — в том случае, когда

существует ясная, определенная и существенная зависимость между дополнительным трудом и получаемым доходом либо продуктом. Когда первичные потребности удовлетворены либо созданы предпосылки для удовлетворения этих потребностей, мотивация к дополнительному труду либо иной экономической деятельности резко падает. После отдыха, физического, физиологического восстановления организма потребности первичного уровня вновь усиливаются. Повышение степени удовлетворения первичных материальных потребностей само по себе не приводит к существенному социальному прогрессу. Ведь настоящим стимулом к дополнительной активности выступают неудовлетворенные первичные потребности. С ростом же уровня благосостояния общества интенсивность и значение неудовлетворенных первичных материальных потребностей уменьшается.

Одновременно существенно возрастает роль и значение социально-культурной составляющей потребностей человека. Благодаря этой составляющей потребности людей, а с ними человеческая деятельность и производство выходят за пределы физиологического цикла человека. Благодаря социально-культурной компоненте рост потребностей, а с ним активность человеческой деятельности и темпы увеличения производства не затухают. «Мы движемся теперь по направлению к более общему пониманию прогресса — прогресс отныне не достигается автоматически и не определяется только материальными критериями» [12, с. 475].

К росту производства приводит увеличение и появление новых, прежде всего социально-культурных потребностей, таких, например, как потребность представителей бизнеса во власти, в усилении контроля над людскими и материальными ресурсами, потребность работников в уважении, самореализации и т.д. Так социально-культурный фактор становится важнейшим источником, движущей силой социально-экономического развития общества.

Вне социально-культурной жизни материальные потребности людей выражают лишь способ адаптации к условиям окружающей среды, определяются медленно текущими природно-биологическими процессами. Доминирование собственно материальных потребностей в предпринимательской деятельности формирует цикл хозяйственного кругооборота. «В каждом хозяйственном периоде существует тенденция к возврату на однажды проторенный путь и реализации все тех же ценностей... Однажды установленная система ценностей и однажды заданные комбинации постоянно служат отправной точкой для каждого нового хозяйственного периода и обладают так сказать, презумпцией в отношении самих себя» [14, с. 90].

Экономическое развитие «представляет собой изменение траектории, по которой осуществляется кругооборот, в отличие от самого кругооборота, представляет собой смещение состояния равновесия в отличие от процесса движения в направлении состояния равновесия» [14, с. 131]. Очевидно, что раз собственно материальные потребности консервативны, то только изменившиеся либо новые социальные потребности способны вызвать это смещение равновесия: «потребности являются одновременно причиной и направляющим началом экономического поведения хозяйствующего субъекта, представляют собой его движущую силу» [14, с. 58]. Таким образом, именно социально-культурные факторы, социально-культурная жизнь являются источником, движущей силой экономического развития. Но социально-культурные факторы формируют не только движущие силы, но и многие другие компоненты процесса экономического развития. В частности, способности человека к предпринимательству, т.е., по Шумпетеру, к созданию

новых комбинаций использования экономических ресурсов являются в первую очередь социально-культурным феноменом и никак не могут быть объяснены из консервативных материальных, физиологических потребностей.

Чтобы объяснить феномен предпринимательства, инноваций, необходимо понять, как, благодаря чему в структуре человеческой деятельности появляются социально-культурные изменения, которые обеспечивают приведение в соответствие содержания этой деятельности с появляющимися новыми либо с изменяющимися социально-культурными потребностями. Модель человека и его экономического поведения, принятая в рамках неоклассической экономической теории, не позволяет это сделать. Для этой модели характерны два главных момента:

- эгоистическая мотивация поведения: «экономисты, признавая на словах возможность альтруистической мотивации, испытывают сильную тягу к тому, чтобы объяснить тот или иной вид поведения, не выходя за рамки эгоистических мотивов» [1, с. 132];
- рациональность выбора. «В неоклассической теории рациональность представлена в форме максимизирующего поведения, которое в условиях ограниченности ресурсов принимает форму решения задачи на оптимизацию: выбор средств для реализации экзогенно заданной цели» [13, с. 63]. Экзогенно заданными являются набор предпочтений, стремление максимизировать полезность и ограничить затраты ресурсов.

Неоклассическая модель поведения человека не может удовлетворительно объяснить появление новых социальных потребностей, которые выводят деятельность человека за пределы сложившихся замкнутых циклов хозяйственных кругооборотов. На основе принципа рациональности, при заданных предпочтениях и ограниченности выбора невозможно объяснить функцию предпринимательства и тем более инновации — появление качественно новых комбинаций в организации использования ресурсов. Из индивидуализма и эгоизма как неотъемлемых характеристик неоклассической модели поведения экономического человека невозможно объяснить социальные мотивы и движущие силы предпринимательства, определяющие возникновение новых комбинаций использования экономических ресурсов и инновации.

Новые комбинации и инновации означают повышение степени разнообразия поведения предпринимателей. Повышение степени разнообразия поведения производителей не может быть результатом ориентации производителя на собственные эгоистические материальные потребности, которые сами по себе консервативны, или результатом действия стабильной заданной шкалы индивидуальных предпочтений. Инновации и предпринимательство могут быть результатом того, что способствует повышению степени разнообразия в экономическом поведении производителей и потребителей.

Повышению степени разнообразия поведения производителей способствуют их глубокая ориентация на чужие потребности (потребности потребителей), а также освоение и использование в производстве мыслей, знаний, оценок, методов производства и хозяйствования, сформулированных или созданных другими людьми. Степень разнообразия поведения носителей изменившихся либо новых социально-культурных потребностей существенно выше, чем у субъекта экономической деятельности. Первоначально структура деятельности этого субъекта складывается на основе его собственных потребностей (его мотивации на получение дохода) и сложившихся ранее потребностей потребителей, материализованных в структуре и свойствах выпускаемых продуктов и услуг.

Однако «подобно тому, как положение точки определяется указанием ее пространственного отношения к осям абсциссы и ординаты, так и социальное положение индивида (а в значительной степени и его поведение) определяется указанием тех систем взаимодействия (коллективных единств или социальных групп), членом коих он является, и той роли, которую он играет в каждой из этих систем» [11, с. 375]. Социализация человека как производителя, работника, в ходе которой он как действующий экономический субъект осваивает распространенные в обществе мысли, ценности, правила поведения, обеспечивает минимизацию затрат, связанных с рекомбинированием структуры его деятельности применительно к изменившимся потребностям потребителей и условиям жизни. Одновременно социализация увеличивает предпосылки для предпринимательства и инноваций, повышая степень разнообразия экономического поведения производителя, предпринимателя.

«Общепринято считать, что социальная организация человека влияет на характер народа, обладающего этой организацией. Люди, естественно, приспособляются к условиям своего социального бытия. Но столь же верно и то, что люди сами в какой-то мере приспособливают условия своего бытия к своим качествам» [4, с. 79].

Таким образом, сфера социально-культурной жизни становится источником изменений в структуре деятельности и поведения предпринимателя, работника, благодаря которым усиливается их способность воспринимать изменяющиеся потребности потребителей и общества, создавать новые комбинации использования экономических ресурсов, в том числе инновации. Одновременно благодаря социализации существенно снижаются затраты времени и ресурсов, в конечном итоге связанные с перестройкой деятельности и поведения, необходимой для осуществления предпринимательских идей, решений и инноваций. Следует ожидать, что предельная производительность единицы затрат, направленных на поддержку развития способностей человека к предпринимательству и инновациям, в эпоху, когда ключевым фактором развития экономики становится человеческий капитал, станет много больше предельной производительности единицы затрат иных видов ресурсов.

Однако значение социально-культурной сферы для организации экономики предпринимательского, инновационного типа много больше. Социально-экономические последствия постоянно ускоряющихся изменений в экономике и обществе оказываются все в большей степени непредсказуемыми и в значительной степени негативными, когда приводящие к ним экономические процессы направляются лишь желанием максимизировать прибыль. Возможности согласовать интересы граждан, реализовать интересы большинства через систему политического рынка, присущие западным демократиям, крайне ограничены и недостаточны в условиях глобальных и ускоряющихся перемен. Система политического рынка, в которой встречаются частные материальные интересы отдельных категорий избирателей и частные интересы политиков, стремящихся выиграть голоса избирателей, отдает победу большинству, у членов которого интересы совпадают.

При этом частные интересы остальных либо не реализуются совсем, либо реализуются неполно и в неадекватной форме. Механизм демократии, ориентированный на реализацию доминирующих частных интересов, не обеспечивает эффективного регулирования и воспроизводства необходимых общих условий, при которых реализуются и многократно усиливаются все частные интересы. Эти общие

условия (более полной) реализации частных интересов представляют собой по преимуществу некоторые социально-культурные феномены: открытия и изобретения, новые знания, имеющие важное значение для экономики и социальной жизни всего общества, новые правила, нормы поведения, поддерживаемые населением и обеспечивающие резкое уменьшение проявлений оппортунизма, развитие сотрудничества, новые общественно значимые комбинации производительных сил, обеспечивающие всем участникам национальной экономики крупный выигрыш и т.д. Такого рода общие условия по существу представляют собой экономические и социальные общественные блага и являются выражением общего интереса. Такого рода чисто общественные блага «представляют собой предельный случай частных благ с внешними воздействиями, в которых компонент индивидуального блага равен нулю, но существуют внешние воздействия, которые и выражаются в общественной полезности блага. Чисто общественные блага используются совместно ..., использование благ дополнительными потербителями приводит к нулевым издержкам» [3, с. 69].

Экономическая и социальная демократия в обществе может быть построена на основе непосредственной, добровольной ориентации граждан на их общие интересы. При этом роль государства как особой касты чиновников и политиков, имеющей свой особый частный интерес, должна свестись в первую очередь к организации под контролем всего общества производства социально-культурных благ, имеющих ключевое значение для роста благосостояния общества, т.е. создающих необходимые условия для роста предельной производительности использования экономических ресурсов в масштабах всего общества.

«Механизм социального контроля — это такой процесс мотивации одного или более индивидуальных акторов, который стремится противодействовать тенденции к отклонению от выполнения ролевых ожиданий в самом акторе, а также в другом или в других акторах (партнерах). Это механизм восстановления равновесия» [8, с. 309]. Когда общественный контроль распространяется на общие условия повышения благосостояния всего общества и каждого его члена, осуществление функции контроля по отношению к выразителям общего интереса — представителям государства — становится делом понятным и актуальным для каждого члена общества.

«Социальное, социальная культура является важнейшей движущей силой, фактором экономического развития» [5, с. 10]. Переход к предпринимательской, инновационной модели развития российской экономики связан с переосмыслением роли социально-культурного фактора в экономическом развитии, с формированием всесторонних условий для его активного практического использования. Причем в России может быть сформирована коллективная модель демократии, которая позволяет более рационально, последовательно и результативно использовать социально-культурный фактор для экономического развития, скорейшего обеспечения перехода к инновационной модели развития.

Для обеспечения скорейшего и рационального перехода к инновационной модели экономики государству необходимо управлять процессами развития предпринимательства и инноваций, используя все важнейшие факторы этого развития. Решение этой задачи возможно на основе теоретической модели человека, которая включает в качестве необходимых элементов социально-культурные мотивы и факторы повышения предельной производительности экономической деятельности. Фактически научное сообщество экономистов продвигается осознанно или

неосознанно к созданию такой модели. Это проявляется, в частности, во внесении корректировок отсутствия рациональности или наличия элементов иррациональности поведения в классическую модель человека. Так, «теория поведенческих финансов утверждает, что большинство инвесторов, принимая решения, не могут или не хотят спокойно и беспристрастно, с учетом всей доступной информации анализировать ситуацию, т.е. как это предполагает модель оценки капитальных активов и гипотеза эффективного рынка [2, с. 34].

Позитивно социально-культурные моменты организации экономической деятельности вводятся в модель экономического человека неявно — путем признания существенного, иногда определяющего влияния социально-культурных факторов на экономическую деятельность человека. Такова, например, оценка влияния фактора справедливости на экономическое поведение людей: «Справедливость — это первая добродетель общественных институтов, точно так же как истина — первая добродетель систем мысли. Теория, как бы она ни была элегантна и экономна, должна быть отвергнута или подвержена ревизии, если она не истинна. Подобным же образом законы и институты, как бы они ни были эффективны и успешно устроены, должны быть реформированы или ликвидированы, если они несправедливы» [10, с. 19].

Очевидно, что в духовно-культурной сфере жизни человека и общества коренятся огромные, не реализованные пока источники и движущие силы социально-экономического развития общества и человека. Некоторые социально-культурные качества человека становятся ключевыми факторами роста производительности отдельного человека и всей экономики. К числу таких качеств можно отнести, например, способность человека к саморазвитию — его способность определять, предугадывать то, какие творческие, коммуникативные, профессиональные способности в той или иной сфере деятельности будут востребованы через определенное время; способность заниматься самообразованием и самовоспитанием.

Огромную роль для уменьшения издержек и повышения результативности современной экономики могут сыграть социально-культурные качества предпринимателей: социальная ответственность, склонность к законопослушному поведению, умение взаимодействовать с конкурентами и партнерами по бизнесу в сфере правового поля, избегая острых и разрушительных для бизнеса конфликтов и разнообразных форм оппортунистического поведения.

Приобретение социальных качеств такого рода предпринимателями, чиновниками, наемными работниками и иными гражданами, несомненно, будет способствовать уменьшению прямых потерь от различного рода социальных конфликтов, гармонизации взаимодействия социально-экономических интересов участников производства. Это будет также способствовать увеличению экономических результатов от сотрудничества и взаимопомощи, повышению производительности коллективного труда, повышению конкурентоспособности и эффективности тех организаций, которые в своей деятельности делают существенный акцент на использовании социальных способностей людей в производстве и на стимулировании развития социального сотрудничества.

Эффективное, динамичное, инновационное развитие современной экономики может быть обеспечено на основе планомерного, целенаправленного формирования такого общественно-экономического порядка, при котором интенсивно формируются социальные качества людей, усиливающие их способности к производительному труду, эффективному использованию экономических ресурсов

для достижения общественно значимых целей в сфере производства и социальной сфере.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.
2. Бернштейн П. Фундаментальные идеи финансового мира: Эволюция / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
3. Брюммерхофф Д. Теория государственных финансов / Пер. седьмого немецкого издания; под общ. ред. А.Л. Кудрина, В.Д. Дзгоева. Владикавказ: Пионер-Пресс, 2002.
4. Зиновьев А.А. Логическая социология: Избранные сочинения. М.: Астрель, 2008.
5. Лаптев С.В. Социально-культурные условия и факторы формирования российской модели развития экономики // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 3. Ч. 2.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. / Пер. с англ. М.: Издательская группа «Прогресс», 1993.
7. Маслоу А.Г. Дальние пределы человеческой психики / Пер. с англ. СПб.: Издат. группа «Евразия», 1997.
8. Парсонс Т. О социальных системах / Под ред. В.Ф. Чесноковой и С.А. Белановского. М.: Академический Проект, 2002.
9. Печчеи А. Человеческие качества. М.: Изд-во «Прогресс», 1985.
10. Ролз Дж. Теория справедливости / Пер. с англ. Изд. 2-е. М.: Изд-во ЛКИ, 2010.
11. Сорокин П.А. Система социологии. М.: Астрель, 2008.
12. Тоффлер Э. Третья волна / Пер. с англ. М.: ООО «Изд-во АСТ», 2002.
13. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ТЕИС, 2010.
14. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007.

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

**ДРОБЫШЕВСКАЯ Л.Н.,**

доктор экономических наук,  
профессор кафедры мировой экономики,  
Кубанский государственный университет,  
e-mail: ld@seatrade.ru;

**КОЛИНЬКО В.А.,**

соискатель,  
кафедра мировой экономики,  
Кубанский государственный университет,  
e-mail: kolinko\_valentina@mail.ru

В статье рассматриваются основные принципы формирования региональной инновационной системы (РИС). Раскрыты уровни проектирования РИС. Предложена структурно-функциональная модель РИС.

**Ключевые слова:** институт; региональная инновационная система; моделирование; проектирование.

The article dwells on the basic principles of a regional innovation system (RIS) formation. RIS design levels are described. A structural-functional RIS model is offered.

**Keywords:** institute; regional innovation system; modeling; designing.

**Коды классификатора JEL:** O31, R58.

Региональное инновационное развитие предполагает наличие системы деятельности высокого порядка сложности, призванной обеспечивать конструктивное решение задач стратегического управления развитием нововведений. В связи с этим минимально необходимый состав ее основных системных свойств должен включать: целеопределенность; динамичность; эмергентность; иерархичность; комплексность; структурность. Формирование иерархических уровней в системе должно осуществляться на основании эмергентности. Только появление нового качества в комплексной динамичной структурной совокупности элементов вследствие эмергентности создает необходимые основания для рассмотрения этой совокупности в качестве элемента на другом иерархическом уровне. При этом данная система становится подсистемой другой, более сложной системы.

Существуют различные пути преобразования сложных социально-экономических систем. В России преобладает традиционная концепция преоб-

разования систем, в том числе региональных инновационных систем (РИС). Ее сущность заключается в том, что прежде всего достигается договоренность между всеми участниками региона по целям, которые необходимо достичь, и по объектам, которые следует изменить, в процессе преобразований. Затем приглашаются эксперты, которые разрабатывают адекватную стратегию преобразований для достижения поставленных целей в сотрудничестве с участниками региональной инновационной системы. Затем стратегия применяется, а результаты измеряются и оцениваются. Если цели не достигнуты, стратегия должна быть изменена или же участники должны поставить другие цели. Затем процесс преобразования начинается заново. Традиционная концепция разработки РИС имеет существенные недостатки:

- ◆ при построении системы крайне сложно заранее определить ясные цели преобразований; цели нередко изменяются в ходе преобразования;
- ◆ сложно разработать полную стратегию преобразования, которую можно будет реализовать полностью, даже в том случае, если максимальное количество региональных участников вовлечены в разработку стратегии;
- ◆ процесс постепенного достижения оптимального решения слишком длительный и не учитывает риски возможных значительных изменений в системе по ходу реализации проекта;
- ◆ зависимость от внешних экспертов, которые разрабатывают стратегию, может вызвать проблемы, связанные с недостаточным пониманием экспертами особенностей региона. С другой стороны, эксперты часто не включены в процесс реализации стратегии преобразований и не могут контролировать, насколько корректно реализуется предложенная стратегия;
- ◆ в ходе построения инновационной системы очень сложно точно измерить воздействие и успех вмешательства стратегии построения, что необходимо для того, чтобы решить, продолжать или изменить концепцию построения РИС.

В последние десятилетия в странах ЕС для преодоления недостатков, присущих традиционному подходу, были предложены новые парадигмы изменения сложных социально-экономических систем. Традиционная экспертно-ориентированная концепция была в основном замещена дискурсивным подходом, реализация которого также начинается с определения потребности в институциональных и организационных преобразованиях. На этом этапе осуществляется разработка концепции РИС (без предварительного соглашения о целях и объектах). Кроме того, не разрабатывается прямая стратегия вмешательства. Вместо этого развитие и преобразование инновационной системы региона видится как постоянный процесс развития (совершенствования). Предполагается, что через взаимодействие с сетями организаций внутри региона инициируется процесс постоянного изучения результатов преобразований, на этом этапе происходит апробация предложенной концепции, что значительно усиливает инновационность территориальных участников [2].

Формирование концепции, предполагающее проведение первичного исследования, направлено на создание сетевой структуры нескольких групп, которые связаны с ключевыми проблемами инновационной деятельности в регионе. Цель заключается в том, чтобы вовлечь большую часть организаций в процесс продвижения и расширения инновационной деятельности территории для стимулирования роста и для обеспечения глобальной конкурентоспособности. Апробация стратегии проводится в течение двух лет, после чего оценивается воздействие

проекта на РИС. Целью апробации является создание системы мониторинга, предоставляющей информацию о функционировании региональной инновационной системы и поддерживающей кооперацию ключевых экономических участников адаптировать и (при необходимости) вносить коррективы в существующие инновационные практики.

Вместе с тем формирование региональной инновационной политики не следует понимать как абсолютно рациональное принятие решений, скорее процесс разработки политики следует представлять как процесс проб и ошибок. Политика, основанная на рефлексивном изучении, может поддерживаться набором инструментов, обеспечивающих постоянное самонаблюдение и мониторинг внешней среды. Такими инструментами являются научно-технический прогноз, оценка техники и технологий, бенчмаркинг. Проведение сравнительных исследований с другими региональными системами предполагает не слепое копирование механизмов, применяемых в них, а поиск и разработку наиболее подходящих для конкретного региона.

В рамках какого бы сценария ни формировалась инновационная система региона, следует помнить о том, что понимание процессов, происходящих внутри названной системы, позволяет выявить те сферы, стимулирование и развитие которых наиболее эффективно будет способствовать конкурентоспособности продукции и услуг системы.

Благодаря такому подходу становится возможным обнаружить нестыковки внутри данной системы, препятствующие технологическому развитию и внедрению нововведений. В этом случае наиболее ценной станет поддержка со стороны региональных органов власти, которая улучшит взаимодействие между различными участниками инновационной деятельности и повысит активность предприятий, направленную на внедрение новых технологий.

Основопологающей целью формирования РИС является создание научно-технических и технологических, правовых и социально-экономических условий и механизмов для обеспечения устойчивого развития хозяйственной системы региона и повышения уровня жизни населения на основе диверсификации и модернизации экономики региона и увеличения доли продукции с высокой добавленной стоимостью.

Ключевыми целями формирования являются:

- формирование и воспроизводство инновационного потенциала, обеспечивающего условия поступательного развития ключевых отраслей, а именно атомной, авиационной, нефтехимической, машиностроительной, химической, цветной металлургии, пищевой;
- создание условий для ускоренного перехода региональной экономики к инновационному развитию на основе востребованности отечественных инноваций и передовых зарубежных технологий;
- расширение внутреннего и межрегиональных рынков инновационных продуктов и новых технологий;
- превращение региона в территорию инновационного развития.

Проектирование региональной инновационной системы должно включать два уровня:

- ❖ первый уровень РИС, направленный на обеспечение условий реализации крупных федеральных, межрегиональных инновационных и инвестиционных государственных и частных проектов;

- ❖ второй уровень РИС, обеспечивающий стимулирование инновационных процессов в малом и среднем бизнесе, включая трансфер технологий, которые были только созданы или уже существуют и которые могут значительно повысить результативность региональных предприятий.

С точки зрения процессного подхода формирование РИС условно можно разбить на три этапа.

Первый этап включает собственно создание организационной структуры будущей РИС. На этом этапе происходит выявление заинтересованных институтов и организаций, формирование управляющего комитета. Отсутствие решения на этом этапе чрезвычайно затрудняет реализацию проектов следующего этапа.

На втором этапе осуществляется разработка стратегии промышленности региона, создание кластеров, промышленных групп, отраслей, что предполагает всесторонний анализ научно-технического, образовательного, инновационного потенциала региона для выделения научно-технологических направлений развития региона (подкластеров).

Поскольку инновационные процессы в значительной мере зависят от таких факторов, как режим функционирования предпринимательской среды, уровень и ориентация прикладных исследований на рынок, система мотивации научно-исследовательской деятельности, организация высшего и профессионального образования, поэтому региональные органы власти должны очень внимательно относиться ко всем инициативам по формированию подобных проектов.

В качестве примера можно привести региональные центры стратегического развития отраслей — центры экспертизы, которые могут стать узловым элементом инновационного развития территории. Центр экспертиз аккумулирует информационно-аналитические данные о технологиях и рынках, оценивает эффективность и востребованность разработок, организует обмен мнениями всех заинтересованных участников и обеспечивает синергетический успех каждого инновационного проекта. Это своего рода центр стратегического развития, дающий экспертную оценку и детерминирующий направления развития и взаимодействия. Проекты этого уровня могут финансироваться на паритетных началах федеральным и региональным правительством и заинтересованными бизнес-структурами [1].

На третьем этапе осуществляется реализация инвестиционных программ, инициированных на предыдущем этапе, по созданию новых и модернизации существующих элементов кластера.

На каждом из перечисленных выше уровней формируются проекты. Каждый проект решает те системные проблемы, которые присутствуют в регионе. По сути, проектирование региональной инновационной системы и представляет собой выявление функций, которые сейчас выполняются плохо, и делегирование этих функций существующим или вновь созданным организациям. В этом контексте эффективным инструментом, по нашему мнению, является проведение организационно-действенных игр, где все участники формируют согласованное мнение. Методы такого сценарного проектирования активно применяются бизнес-структурами и государством для сложных многовариантных проектов. В сложившейся сегодня ситуации необходимо использовать инициативные проекты, которые уже появились, согласовывая их с общей схемой формирования национальной инновационной системы.

В общем виде модель инновационной системы можно представить в виде следующей совокупности:

- компоненты, относящиеся к основной деятельности;
- компоненты, относящиеся к обеспечивающей деятельности;
- компоненты, относящиеся к инвестиционной деятельности;
- показатели инновационности каждого элементов;
- характеристики внутренней структуры элементов инновационной системы;
- взаимовлияния и взаимодействия между элементами при реализации инновационной деятельности;
- экстерналии инновационной системы.

Нами предлагается следующая структурно-функциональная модель РИС (на примере Краснодарского края), отражающая ее основные элементы и их взаимосвязи, схематическое изображение которой приведено на рис. 1. Основной деятельностью занимаются корпорации, государственные предприятия, крупные и средние промышленные предприятия, малые инновационные фирмы. Основную деятельность обеспечивают организации: региональные филиалы институтов РАН, научные центры и университеты, научные подразделения корпораций. Региональные органы власти осуществляют управление и регулирование инновационной деятельности, формируют программы развития и поддержки, проводят мониторинг состояния инновационной системы и осуществляют контроль выполнения проектов и программ. Наука в РИС является одновременно и производящим, и обеспечивающим элементом системы.

Предлагаемая модель представляет собой идеализированную структуру, построенную по принципу необходимости и достаточности. В действительности реальные инновационные системы в регионах России могут отличаться от предложенного обобщения: одни элементы в них могут быть развиты в значительной степени, другие — вообще отсутствовать. Модель визуализирует укрупненную структуру инновационной системы, одновременно являющейся универсальной для любой территории.

В РИС присутствует значительное число субъектов инновационной деятельности, отличающихся друг от друга структурными, функциональными и другими характеристиками, выполняющими различные задачи, между которыми существуют и/или целенаправленно формируются новые взаимоотношения. Основной характеристикой региональной инновационной политики является ее централизм — наличие центра принятия решения и координации деятельности. Поэтому для построения целостной РИС и эффективного управления ею целесообразно создание координационного центра, например, центра инновационного развития (ЦИР). Он может иметь любой статус, но должен признаваться легитимным региональной администрацией, государственными властными структурами, министерствами и ведомствами, мотивация деятельности которых во многом определяет приоритеты регионального развития. Несомненно, у центра должна быть определенная степень автономии и полномочий.

Существенное значение для развития РИС имеет активный инвестиционный процесс в регионе, представленный как внутренними (региональными) организациями, так и внешними источниками, в том числе зарубежными.

В качестве конкретных стратегических механизмов и средств обеспечения функционирования РИС можно выделить:

- формирование долгосрочных и среднесрочных приоритетов инновационного развития хозяйственной системы и социальной сферы с концентрацией

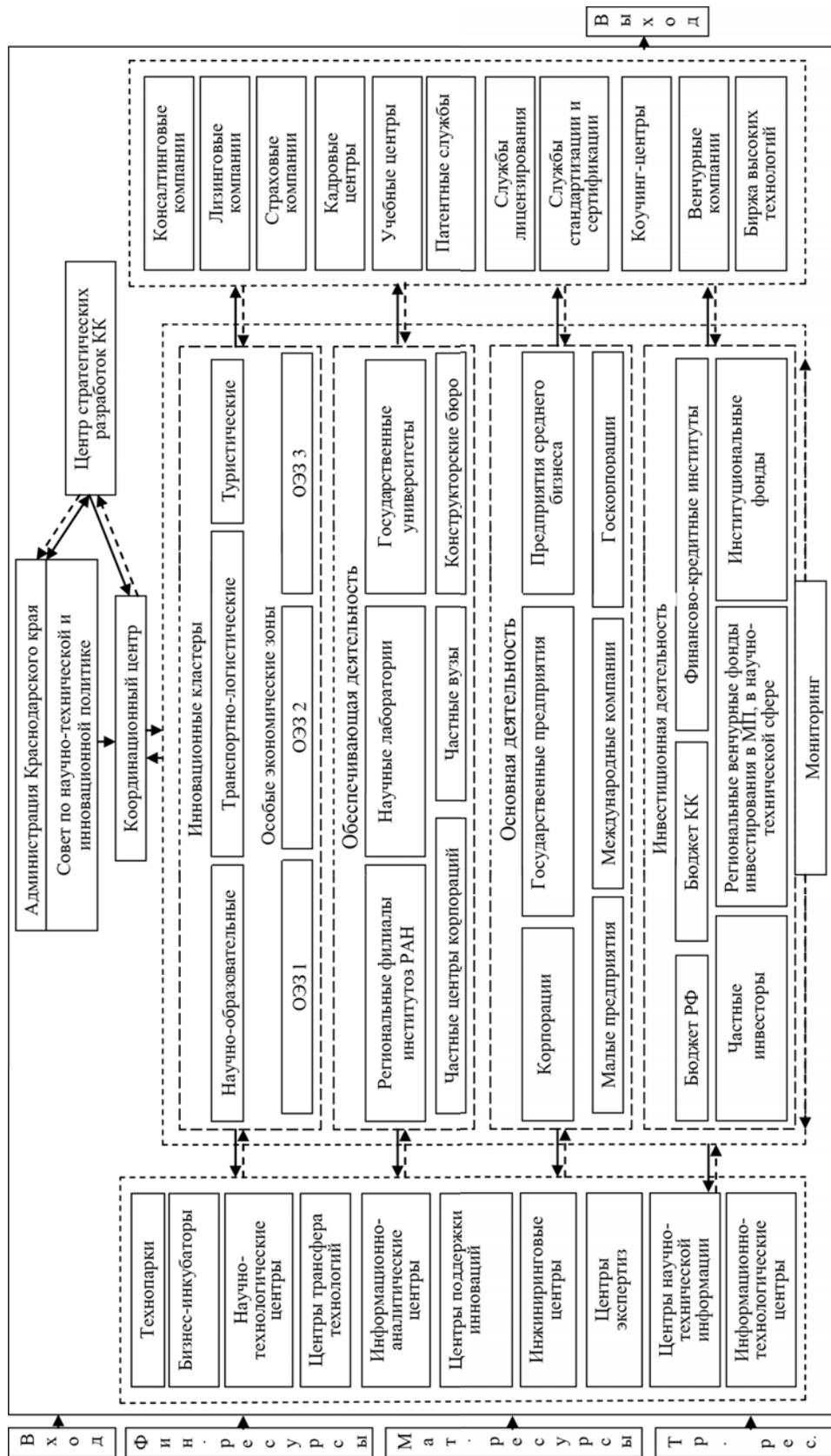


Рис. 1. Структурно-функциональная модель РИС

на них соответствующих ресурсов, поддержкой результатов, а не отдельных коллективов;

- стимулирующее законодательство;
- формирование внутреннего рынка потребления результатов инновационной деятельности;
- территориальную и технологическую кластеризацию инновационной деятельности в виде инновационно-технологических кластеров;
- развитие инфраструктуры поддержки инновационной деятельности региона;
- развитие межрегиональных связей на основе субконтрактации субъектов инновационного предпринимательства.

Структурно-функциональный аспект создания РИС предполагает реализацию следующих мероприятий:

- ◆ осуществление экспертизы об актуальных проблемах социально-экономического развития региона, осуществляемой на грантовой основе вузами и научными учреждениями;
- ◆ развитие фондового рынка и рынка венчурного капитала;
- ◆ проектное финансирование на основе ГЧП;
- ◆ проведение оценки имеющегося технологического уровня производств в формате соответствия мировым стандартам;
- ◆ составление реестра высокотехнологичных производств посредством проведения аттестации предприятий с последующим их переводом на систему преференциальной государственной поддержки;
- ◆ формирование банка региональных проектов для их перспективной реализации, обеспечивающей производство высококонкурентной продукции;
- ◆ создание регионального бизнес-инкубатора;
- ◆ образование инновационной страховой компании региона.

Для достижения этой цели, прежде всего, должна быть разработана и законодательно утверждена региональная инновационная политика, предусматривающая приоритетное развитие научно-технологического комплекса и высокотехнологичной промышленности, повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции на внутреннем и внешнем рынках. Особое внимание должно уделяться поддержке высшего образования на мировом уровне, а также решению кадровых проблем.

Основные принципы формирования региональной инновационной политики:

- ❖ системный подход;
- ❖ самостоятельное формирование региональных инновационных систем с учетом специфики территорий и последующей интеграцией в НИС и глобальную инновационную сеть;
- ❖ согласованность региональных и федеральных приоритетов;
- ❖ приоритетное развитие фундаментальной науки, высшего образования и высокотехнологичных отраслей;
- ❖ сосредоточение ресурсов на приоритетных направлениях с четким определением источников финансирования.

Мероприятия, необходимые для формирования эффективной РИС в Краснодарском крае, сгруппированы в табл. 2.

Таблица 2

**Мероприятия, необходимые для формирования эффективной РИС  
в Краснодарском крае**

Элементы РИС	Мероприятия
Научно-технологический комплекс (специалисты и инновационные идеи)	Упорядочить вопросы собственности на результаты интеллектуальной деятельности, полученные за счет краевого бюджета
Система разработки инновационных предложений и проектов (коммерциализация технологий)	Конкурсное стимулирование процессов коммерциализации инновационных предложений в интересах инновационной экономики Краснодарского края
Маркетинговое сопровождение инновационной деятельности	Конкурсное стимулирование маркетинговых исследований в интересах инновационной экономики Краснодарского края
Финансирование инновационных проектов и организация производства инновационной продукции/услуг	Создание регионального бизнес-инкубатора
Оценка удовлетворения актуальных текущих потребностей и решения стратегических проблем региона в результате инновационной деятельности	Проведение на постоянной основе мониторинга состояния инновационной деятельности в регионе и оценки решения стратегических проблем края посредством инновационной деятельности

На наш взгляд, процесс формирования РИС предполагает создание Фонда инновационного развития Краснодарского края (для «выращивания» новых бизнесов из перспективных инновационных проектов с последующей продажей образованных компаний). Полагаем, что фонд должен финансировать не менее 50% стартового капитала венчурных фирм на «посевной» стадии развития.

Выделим основные принципы деятельности фонда инновационного развития:

- сохранение имеющихся научно-исследовательских и проектных институтов с постепенным их «встраиванием» в новую систему региона;
- формирование инновационных кластеров, сочетающих инновационную деятельность крупных компаний как значимых игроков новой системы и изменение природы их инновационной деятельности, характера отношений с малыми и средними предприятиями;
- создание приоритетной поддержки в кратко- и среднесрочной перспективе инновационным проектам, реализующим перспективные технологические разработки, приносящим вклад в динамичное развитие технологических кластеров;
- формирование доверия к новым институтам должно достигаться посредством включения в состав высших органов управления и наблюдательных советов представителей государства и бизнеса, пользующихся уважением в обществе и в деловой среде;
- предоставление Фондом инновационного развития технологических услуг, включающих обучение персонала, содействие сертификации продукции, предоставление бизнесу научно-технической информации и результатов НИОКР и т.д.

Таким образом, стратегия инновационно-ориентированного развития региона базируется на трех основополагающих идеях: стратегическое планирование и управление, кластерное развитие научно-технического и производственного потенциала, развитие и совершенствование рыночных механизмов финансово-хозяйственной деятельности. Формирование РИС — долговременная стратегическая региональная задача, предполагающая инкорпорирование региональных хозяйственных комплексов в национальную инновационную систему и глобальные цепочки инноваций, и в конечном итоге — динамичное развитие хозяйственной системы России.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Хмелевский С.В.* Каковы инновационные системы России? // <http://www.miiis.ru>.
2. *Шинсток Г.* Методология разработки инновационной стратегии региона на основе дискурсивного подхода // <http://www.innosys.spb.ru>.

---

## УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМИ И СРЕДНИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В СЕКТОРЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

---

**РУССКОВА Е.Г.,**

доктор экономических наук,  
профессор кафедры экономической теории  
и экономической политики,  
Волгоградский государственный университет,  
400062, г. Волгоград, Университетский пр-т, д. 100;

**ГРОШИХИН М.А.,**

аспирант кафедры экономической теории  
и экономической политики,  
Волгоградский государственный университет,  
400062, г. Волгоград, Университетский пр-т, д. 100

---

В статье анализируются особенности развития малого и среднего предпринимательства в такой специфической сфере, как социальная инфраструктура, и проблемы управления ими в условиях российской экономики.

**Ключевые слова:** социальная инфраструктура; управление малыми и средними предприятиями; сектор социальной инфраструктуры российской экономики.

The article analyzes the characteristics of small and medium-sized businesses in a specific field such as social infrastructure and problems of management in the Russian economy.

**Keywords:** social infrastructure, the management of small and medium enterprises, the sector of social infrastructure of the Russian economy.

**Коды классификатора JEL:** L26, H43.

Малые и средние предприятия (МСП), действующие в секторе социальной инфраструктуры, обладают спецификой, отличающей их от предприятий других сфер, и, как следствие, испытывают общие для них проблемы. Социальная инфраструктура — совокупность отраслей, подотраслей народного хозяйства и видов деятельности, функциональное назначение которых в системе общественного воспроизводства выражается в производстве и реализации услуг и духовных благ для населения [8, с. 10].

Особенности развития малого и среднего предпринимательства в секторе социальной инфраструктуры:

1. Низкая инерционность, высокая мобильность и высокая адаптивность малого бизнеса. Чем больше размер хозяйствующего субъекта, тем выше его инерционность, что связано с большими затратами на изменение сферы деятельности или диверсификации, перераспределение функций и реструктуризацию. Главным преимуществом малых и средних предприятий в условиях современного рынка является намного более гибкая, чем у крупных предприятий, реакция на быстро меняющийся спрос, что обусловлено их особенностями: малое предприятие, как правило, более экономично, не ограничено производственной программой, разработанной на перспективу; не обременено многочисленным персоналом; не отягощено финансовыми обязательствами перед акционерами; ему проще перестроить свою рыночную стратегию, как только найдена новая «ниша», и маневрировать ценами на свою продукцию; малая вероятность противодействия со стороны работников и профсоюзов. Малым и средним предприятиям требуется относительно меньший стартовый капитал, сроки капитального строительства короче, скорость оборота средств у них в 2–3 раза выше, чем на крупных предприятиях, что обеспечивает достаточно высокую норму прибыли, низкие административно-управленческие расходы. Преимущества маневренности и экономичности становятся особенно важными, когда предприятие достигает высокого уровня специализации. Наиболее жизнеспособные малые и средние предприятия, как правило, узко специализированы и именно в таком качестве полноправно участвуют в производственном процессе крупного бизнеса.
2. Кооперационные взаимосвязи малых и средних предприятий. Многосторонняя кооперация малых и средних специализированных предприятий, имеющих самое разное происхождение и различный хозяйственно-правовой статус, является важной тенденцией современного производства. Она приобретает все более широкий масштаб и разнообразные формы — субподряда в промышленности, франчайзинга в торговле и услугах, развития отдельных видов обслуживания (деловые и профессиональные услуги, автосервис, предприятия быстрого питания и т.д.), совместного выхода на внешние рынки, венчурного бизнеса и т.п. Благодаря возможностям кооперации малый бизнес пользуется рыночными преимуществами на основе детального знания своей клиентуры, близости к дифференцированным рынкам. Это характерно, прежде всего, для предприятий, обслуживающих те сегменты рынка, которые из-за своей малой емкости не слишком интересуют крупный бизнес. К ним относится и сектор социальной инфраструктуры, в т.ч. рынок услуг для населения. Развитию малого бизнеса способствует и региональная дифференциация производства и потребления.
3. Особенности институциональной организации малого и среднего бизнеса. Во-первых, роли, которые играют отдельные люди, не определены юридическим договором сторон, а их предсказуемость связана с историей индивидуальных отношений и необходимостью сохранения репутации. Во-вторых, сильное воздействие оказывает конкуренция между работниками на качество выполняемых работ. В третьих, на малых предприятиях действует модель предприятия-сети, объединяющая работников, давно знакомых между собой, знающих человеческие и профессиональные ресурсы друг друга.

4. Особенности социально-трудовых отношений. Социально-трудовые отношения в российском малом предпринимательстве носят гибкий, персонализированный и неформальный, зачастую полулегальный характер. Управленческий состав представлен двумя группами: топ-менеджерами (работающие собственники), которых подавляющее большинство, и ведущими специалистами. На резкие изменения рыночной конъюнктуры большинство предприятий реагирует введением сверхурочного режима работы (каждое второе) или введением ограничений на прием новых работников.
5. Привлечение к работе социально незащищенных групп населения. Использование малым бизнесом труда социально уязвимых групп населения происходит на общих основаниях: какие-либо льготы не предоставляются, но ситуация сглаживается на уровне личностных отношений. Работники малых и средних предприятий в целом социально защищены слабее, чем работники крупных, особенно бывших государственных предприятий.
6. Источники и структура финансовых ресурсов. Потребность малых и средних предприятий в финансовых ресурсах усиливается, начиная с третьего-четвертого года их деятельности, когда становится наиболее актуальной проблема обеспечения предприятия денежными оборотными средствами. Финансовая политика предприятий является недостаточно диверсифицированной, что объясняется как слабой их информированностью о существующих формах государственной поддержки, так и невысоким доверием к эффективности предлагаемых технологий. Вследствие нестабильности внешних условий, сложные схемы (гарантии, долевыми инвестициями) оказываются недостаточно результативными. В целом, используемые предприятиями финансовые источники в большинстве являются внутренними (доходы от производственной деятельности, средства учредителей). Сравнительно широко распространено частное кредитование (займы у друзей, партнеров), но эти технологии малоприспособлены для решения задач развития предприятия. Предприятия малого и среднего бизнеса являются платежеспособными партнерами по бизнесу и вполне надежными заемщиками, а с точки зрения краткосрочных займов, они даже более надежны, чем крупный бизнес.
7. Низкая транспарентность деятельности. В силу многих факторов малый бизнес «непрозрачен». Более «закрытыми» являются предприятия, контролируемые инсайдерами (директорами), таким малым и средним предприятиям особенно трудно привлекать кредиты и инвестиции международных организаций.
8. Структура инвестиций и направления инвестирования. Инвестиционное использование прибыли доминирует у  $\frac{3}{4}$  имеющих ее предприятий. Приоритетными направлениями вложения средств являются покупка и модернизация оборудования, реклама, ремонт помещений. Инвестиции в долгосрочные активы (помещения, земельные участки) стоят на последнем месте даже у благополучных предприятий, что отражает нестабильность законодательства и чувство неуверенности у предпринимателей. Вынужденное использование «коротких» денег зачастую ведет к резкому снижению рентабельности инвестиционных проектов, повышению рисков и замораживанию вложенных средств в виде неработающих ак-

тивов. Из-за несовершенства нормативно-законодательной базы применение лизинговых технологий ограничено. Еще одним ограничителем является слабость информационного обеспечения всей системы поддержки малого бизнеса [2].

9. Недостаточное понимание перспектив и направлений развития бизнеса. Для руководителей малых и средних предприятий постепенно становится актуальным обращение к стратегическому планированию. Управленческие нововведения осуществляются на каждом втором предприятии. Главным ограничителем выступает слабость финансовой базы; анализ показывает также отсутствие у малых и средних предприятий системного подхода к управленческим новациям, их локальный характер. Большинство руководителей не имеют специального образования в области менеджмента [1].
10. Взаимоотношения с налоговыми и таможенными органами. Различные формы уклонения от уплаты налогов и таможенных платежей являются одновременно и причиной, и следствием неэффективности рыночных механизмов. Теневая практика, с одной стороны, противодействует осуществлению рыночных реформ, но, с другой — эффективна и важна для становления российского бизнеса. Этот парадокс можно считать основой для понимания нерыночной стороны нынешнего российского бизнеса [6].
11. Роль собственника предприятия в управлении. Для российского малого предпринимательства характерно совмещение функций владения и управления предприятием. Однако за последние годы происходят следующие изменения: каждый второй руководитель из числа собственников не пытается создать собственную хозяйственную структуру, увеличивается привлечение наемных управляющих работников [3].
12. Особенности семейного предпринимательства. Рабочий день предпринимателя на таком типе предприятий продолжается 10–15 часов при одном выходном дне в неделю. В то же время для них характерны относительно высокий стандарт потребления, высокая степень адаптации, оптимистический настрой. Отношение к государственной поддержке и к местным властям, как правило, критическое [4].
13. Политика в отношении персонала. Для самых малых предприятий поиск персонала осуществляется преимущественно из (либо по рекомендациям) ближайшего окружения предпринимателей. С увеличением размера предприятия значение этих каналов резко падает, а все чаще используются объявления в СМИ, рекрутинговые фирмы, наем через учебные заведения. Среди критериев отбора подавляющее большинство предприятий на первое место ставят опыт и профессиональные качества. Важны также моральные качества, родственные и дружеские связи, образ жизни и привычки нового сотрудника. Критерий образования имеет большее значение при найме менеджеров и руководителей высшего уровня [7].

На большинстве малых и средних предприятий трудовые отношения формализованы в виде письменных трудовых договоров, что соответствует требованиям российского трудового законодательства. Более того, относительно высока доля традиционных бессрочных (заключенных на неопределенный срок) трудовых контрактов. Подавляющее большинство предпринимателей при заключении трудового договора оговаривают

условия оплаты труда, круг трудовых обязанностей работника по определенной специальности, квалификации, должности, срок трудового договора. Таким образом, в большинстве случаев предприниматели включают в контракты с работниками основные пункты, которые законодатель называет необходимыми. Однако весьма распространены и факты нарушения требований трудового законодательства, предъявляемых к оформлению трудовых отношений: практика устных договоров и/или зачисление по приказу с соответствующей записью в трудовую книжку. На каждом пятом предприятии соглашение о найме на работу производится в устной форме, а на каждом четвертом — используется бесконтрактный найм, письменно оформленный только приказом о зачислении. При этом две трети работающих по устным трудовым соглашениям наняты либо частным лицом, либо семейным предприятием и во многих случаях оказываются друзьями, партнерами или родственниками хозяина предприятия. В то время как на таких минипредприятиях треть персонала работает на основе устного трудового соглашения, это справедливо только относительно небольшой части персонала предприятий — юридических лиц [7].

14. Маркетинговая деятельность. Малые и средние предприятия работают в основном на локальных рынках. При увеличении размеров предприятий география их сбыта расширяется, однако не слишком значительно. Предприятия испытывают достаточно жесткую конкуренцию. Случаи нечестной конкуренции встречаются сравнительно нечасто, однако те малые и средние предприятия, которые сталкивались с ними, приходят к выводу о невозможности бороться с нечестной конкуренцией путем официального обращения в различные органы власти.
15. Поиск партнеров. Несмотря на большое значение личных отношений, половина предприятий не нуждается ни в каких рекомендациях при выборе партнеров для отдельной сделки. При выборе партнеров для более длительных отношений предприятия проявляют больше осторожности. С увеличением размеров предприятий число считающих, что для заключения сделки нужны рекомендации, резко растет, но одновременно падает значение рекомендаций со стороны личных друзей и знакомых. Тем не менее следует подчеркнуть, что для сектора малого и среднего бизнеса в целом, основным фактором, гарантирующим надежность связей с партнерами, является наличие формального договора и, соответственно, возможность обратиться в суд или арбитраж.
16. Взаимоотношения с предприятиями, относящимися к крупному бизнесу. Хозяйственные взаимосвязи между малыми и крупными предприятиями налаживаются с трудом, так как крупные предприятия создают и используют собственные филиалы для продвижения продукции. Как отмечает А.В. Виленский [5], для поведения малых предприятий характерны срыв контрактов, исчезновение после получения аванса, низкое качество продукции; в то время как крупные предприятия проводят политику навязывания высоких цен на свою продукцию и предлагают невыгодные условия контрактов.

Поэтому каждое направление деятельности МСП в секторе социальной инфраструктуры требует адаптации различных инструментов механизма управления и их функционирования. Система управления развитием малых и средних пред-

приятый носит дифференцированный характер, обусловленный региональными и местными особенностями и материальными возможностями самих предприятий.

Под механизмом управления развитием малых и средних предприятий понимаются способы и средства взаимодействия государства и предпринимательских структур с целью решения комплекса задач в области создания благоприятных условий развития и повышения экономической и социальной эффективности предпринимательского сектора.

Практика управления развитием МСП показывает наличие устойчивой связи между уровнем его развития и действенностью механизмов воздействия на управляемую систему. Здесь решающее значение имеют:

- ◆ наличие и реальные возможности финансовых учреждений, работающих с малым бизнесом (уполномоченные банки, инвестиционные и гарантийные фонды, страховые фирмы);
- ◆ состояние информационной базы (достоверность и полнота местных статистических данных по производству и занятости, наличие информационных банков данных, система поиска потенциальных партнеров);
- ◆ постановка бизнес-консультирования (услуги малым предприятиям по составлению бизнес-планов, помощь в разработке стратегии менеджмента и маркетинга, консультации по вопросам приватизации, пользования кредитом и т.д.);
- ◆ ситуация на рынке недвижимости (наличие незавершенных производственных объектов, возможности отвода или выкупа земельных участков под индивидуальные проекты);
- ◆ значительный научно-технический потенциал регионов (наличие на его территории высокотехнологичных производств, бизнес-инкубаторов или технопарков, а также относительная численность научных и квалифицированных технических кадров).

Значительные успехи в сфере развития малого и среднего бизнеса в секторе социальной инфраструктуры имеют те из субъектов Российской Федерации, в которых разработаны, утверждены и реализуются программы, посвященные формированию в регионах благоприятной среды для развития малого предпринимательства; решению проблем занятости трудоспособного населения; насыщению рынка потребительских товаров и услуг за счет развития соответствующих производств в регионе; достижению высокой конкурентоспособности местной продукции, прежде всего на региональном рынке; сохранению и развитию имеющегося потенциала; поощрению конкуренции и преодолению монополизма отдельных хозяйствующих субъектов на местном рынке (формированию конкурентной среды); созданию благоприятной (стабильной) социально-экономической обстановки в регионе.

В качестве перспективных направлений развития системы управления развитием малого и среднего бизнеса региона в секторе социальной инфраструктуры можно выделить следующие:

1. Содействие созданию профессиональных ассоциаций, союзов и других профессиональных организаций субъектов малого и среднего бизнеса, которые будут обеспечивать промежуточное взаимодействие с кредитными организациями; нивелировать административные препятствия при создании и развитии предприятий; оказывать консалтинговые и обучающие услуги, а также услуги по подготовке бизнес-планов.

2. Содействие внедрению энерго- и, в целом, ресурсосберегающих технологий, способных снизить себестоимость производимой продукции.
3. Поддержка в проверке технологий производства экспортных товаров на патентную чистоту в целях обеспечения патентной чистоты продукции малого и среднего бизнеса.
4. Внедрение систем менеджмента качества с последующей сертификацией по стандартам ИСО.
5. Содействие в сотрудничестве с крупными предприятиями и корпорациями, предложение им услуг по созданию высокотехнологичной продукции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Алимова Т.* Инновационные процессы в малом предпринимательстве / Т. Алимова, Д. Кардасис, Г. Строгипулос, Б. Сапсай, Т. Пуденко, Т. Афанасьева, Г. Ермилова // TACIS Project SMERUS 9501 // [http://nisse.ru/business/article/article\\_1271.html?effort=1](http://nisse.ru/business/article/article_1271.html?effort=1).
2. *Алимова Т.* Финансовые технологии в малом предпринимательстве / Т. Алимова, Ю. Симачев, А. Кокорев, Р. Янбых, Г. Ермилова // TACIS Project SMERUS 9501. 1999 // [http://nisse.ru/business/article/article\\_1271.html?effort=1](http://nisse.ru/business/article/article_1271.html?effort=1).
3. *Барсукова С.* Предприниматели разных «призывов», или динамика составляющих предпринимательского успеха // Куда идет Россия? Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год. М., 1999 // <http://www.ecsocman.edu.ru/text/19197626>.
4. *Бархатова Н.* Семейный бизнес и семьи в бизнесе // Эко. 1999. № 2 // <http://dlib.eastview.com/browse/doc/3563611>.
5. *Виленский А.В.* Особенности российского малого предпринимательства // Экономический журнал ВШЭ. 2004. № 2 // <http://www.ecsocman.edu.ru/text/16138437>.
6. *Леденева А.* Теневой бартер: повседневность малого бизнеса // Неформальная экономика. Россия и мир. М., 1999 // [http://www.ecsoc.ru/images/pub\\_ecsoc/2004/.../Radaev\\_ecsocHSE.pdf](http://www.ecsoc.ru/images/pub_ecsoc/2004/.../Radaev_ecsocHSE.pdf).
7. Российское обозрение малых и средних предприятий // Russian SME Observatory Report. М., 2002 // [http://smb-support.ru/lib\\_union\\_of\\_empls](http://smb-support.ru/lib_union_of_empls).
8. *Шаринов А.Ю.* Социальная инфраструктура в концепции ускорения. Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1990.

# СИСТЕМА НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И РАЗВИТИЕ ЕЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

**ЧЕЛЫШЕВА Э.А.,**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры финансов и кредита,  
экономический факультет,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: elvira.chelich@yandex.ru

Экономическая наука нуждается в скорейшем формировании и дальнейшем развитии концепции налоговой безопасности на уровне государства, хозяйствующего субъекта и личности с определением ее целей, задач, критериев и оценочных показателей. Необходимо также создать нормативно-правовое обеспечение системы налоговой безопасности.

**Ключевые слова:** налоговая безопасность; налоговые риски; минимизация рисков; антикризисная налоговая политика; налоговое законодательство; налоги; сборы; пошлины; обязательные неналоговые платежи.

Economic science requires urgent forming and development of tax security concept on the level of state, business entity and individual, as well as goals, tasks, criteria and assessment measures description. It is also necessary to design regulatory content of the tax security system.

**Keywords:** tax security; tax risks; risks minimization; anti-crisis tax policy; tax law; taxes; levy; duties; obligatory non-tax payments.

**Коды классификатора JEL:** G32, H21, H71.

Налоговая безопасность является составной частью финансовой безопасности наряду с бюджетной, валютной, инфляционной безопасностью, а также безопасностью сферы финансово-денежного обращения. Налоговая безопасность представляет собой относительно новое самостоятельное направление экономических исследований.

Концепция налоговой безопасности пока не создана в экономической теории, не сформулированы ее стратегические цели и задачи, показатели и критерии оценки результативности. В налоговом и ином законодательстве отсутствуют определения понятий налоговой безопасности, налогового риска и других, связанных с ними, несмотря на то что на практике они используются очень активно. К настоящему времени пока не сформированы также и теоретико-методологические основы управления налоговыми рисками. Все это создает препятствия на пути формирования Правительством долгосрочной стратегической научно обоснованной налоговой политики. То есть, в данном случае можно говорить об отсутствии концептуальных основ ее формирования.

В имеющихся научных трудах налоговая безопасность определяется как такое состояние системы налогообложения и ее институтов, при котором обеспечивается гарантированная защита и социально направленное развитие финансовой системы в целом, а также формируется финансовый потенциал, достаточный для противодействия внутренним и внешним угрозам финансовой безопасности [6].

Такое определение мы считаем однобоким, поскольку в нем налоговая безопасность рассматривается только с позиций государства, не затрагивая экономические интересы конкретных налогоплательщиков — хозяйствующих субъектов и физических лиц. А ведь деятельность по обеспечению безопасности имеет трехуровневую структуру:

- обеспечение безопасности государства;
- обеспечение безопасности предприятий и организаций;
- обеспечение безопасности личности.

Мы предлагаем налоговую безопасность рассматривать в трех уровнях:

- ◆ макроуровне — т.е. на уровне государства;
- ◆ мезоуровне — на уровне региона или отрасли;
- ◆ микроуровне — на уровне налогоплательщиков — юридических и физических лиц.

Это означает, что на каждом из этих уровней цели и задачи достижения налоговой безопасности будут разные, хотя основная для всех цель здесь одна — минимизация налоговых рисков для защиты финансовых интересов.

Налоги являются основным доходным источником бюджета (около 85% всех доходов), поэтому в настоящее время назрела необходимость разработки и реализации научно обоснованного комплекса мер по нейтрализации и минимизации налоговых рисков. В настоящее время это необходимо сделать не только в целях скорейшего выхода из финансового кризиса и смягчения его последствий, но и для формирования достаточного финансового потенциала страны, а также для дальнейшего развития инвестиционной и инновационной сферы.

Цели достижения налоговой безопасности подразделяются на стратегические и тактические. При этом стратегической целью обеспечения налоговой безопасности государства является создание необходимых условий для развития социально-экономической и военно-политической стабильности общества, успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз. Основными тактическими целями обеспечения налоговой безопасности для государства являются: минимизация налоговых рисков, их прогнозирование, оценка и нейтрализация. Важнейшие направления государственной деятельности для достижения тактических целей обеспечения налоговой безопасности осуществляются уже в процессе разработки проекта прогноза социально-экономического развития России и государственного бюджета на предстоящий финансовый год.

Стратегической целью обеспечения налоговой безопасности любого хозяйствующего субъекта является достижение и поддержание стабильности его финансового состояния, позволяющего обеспечивать дальнейшее развитие бизнеса. Можно констатировать тот факт, что тактические цели у государства и налогоплательщиков совпадают — минимизация налоговых рисков. При этом риски будут разными для государства и налогоплательщиков.

В настоящее время наибольшую угрозу налоговой безопасности для государства представляют следующие факторы:

- неуплата налогов, сборов, пошлин;
- уклонение от налогообложения и сокрытие доходов;
- невыполнение плановых заданий регионами по мобилизации налоговых доходов в бюджеты различного уровня;
- отсутствие неотвратимой ответственности субъектов экономики перед законом.

Налоговая безопасность государства напрямую зависит от проводимой им налоговой политики. Налоговая политика Российского Правительства в условиях кризиса трансформирована в антикризисную налоговую политику, которую следует рассматривать как совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства, осуществляемых в целях бесперебойного финансирования его потребностей, выполнения его социальных гарантий и программ, и стабилизации экономики страны в целом.

Многогранность, тесная взаимосвязь и взаимозависимость исследуемых экономических явлений, процессов и различных аспектов обеспечения налоговой безопасности государства позволяет говорить о необходимости сведения их в определенную систему.

Систему налоговой безопасности можно определить как совокупность экономических, правовых, институциональных и организационных отношений в налоговой сфере, установленных государством с целью защиты его финансовых интересов от объективно существующих внешних и внутренних угроз.

В связи с таким определением конкретизируются стратегические и тактические цели государства. К стратегическим целям системы обеспечения налоговой безопасности следует, на наш взгляд, отнести сохранение целостности государства, качество и продолжительность жизни нации, поддержание экологии и обеспечение устойчивого экономического роста. Достижение этих целей возможно только при эффективном расходовании всех видов экономических ресурсов. То есть тактическими целями следует считать минимизацию издержек (социально-экономических и иных) и угроз, обусловленных объективно существующими природно-экологическими, техногенно-производственными и социальными факторами.

В связи с вышеизложенным, основными задачами системы обеспечения налоговой безопасности должны являться: научное прогнозирование, выявление, предупреждение, предотвращение, локализация и нейтрализация налоговых рисков, а также защита от них всей финансовой системы.

Сущность налоговой безопасности должна проявляться в системе ее показателей. Однако такая система пока не создана. При этом на практике применяется множество оценочных показателей, которые можно причислить к показателям налоговой безопасности. По степени значимости эти показатели подразделяются на:

- ◆ общие: показатели социально-экономического развития, экономический рост, налоговый потенциал, собираемость налогов, уровень налоговой задолженности, показатели налогового бремени на экономику, предприятие и население, дифференциация доходов, деятельность теневой экономики, встроенность в мировую экономику;
- ◆ базовые: структура налогов, соотношение прямых и косвенных налогов, ставки налогов, внешнеторговые тарифы;
- ◆ частные: информация о налоговой базе по конкретным налогам, размер финансовых санкций за нарушение налогового законодательства.

В целях определения налоговой безопасности важное значение имеют не столько сами эти показатели, сколько их максимальные, пороговые значения [7]. Пороговые значения — это предельные величины, достижение которых приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций в области налоговой безопасности. Необходимость разработки пороговых значений налоговой безопасности назрела давно. Причем, по многим индикаторам налоговой безопасности нужна разработка не однозначного порогового значения, а «коридора», обозначающего безопасную зону. Следует также определить порядок использования пороговых значений индикаторов налоговой безопасности в текущей деятельности органов исполнительной власти различных уровней и Правительства РФ.

Законодательство, обеспечивающее налоговую безопасность, является достаточно объемной, динамичной и самостоятельной отраслью права. Сложившуюся и существующую на сегодня в нашей стране систему нормативного регулирования налогообложения и уплаты обязательных неналоговых платежей можно распределить по следующим уровням.

Первый уровень — это Конституция (Основной закон) РФ, Налоговый кодекс РФ (части 1 и 2), федеральные законы о налогах и сборах, не вошедшие во вторую часть НК РФ, Указы Президента Российской Федерации и постановления Правительства по вопросам налогообложения. К этому же уровню необходимо отнести Таможенный кодекс, а также кодексы, устанавливающие в стране платное природопользование с определением конкретных форм соответствующих обязательных платежей: Земельный, Водный и Лесной кодексы.

Второй уровень документов — это законы субъектов РФ о налогах и сборах, указы, постановления и решения глав субъектов РФ, не противоречащие Конституции РФ, Налоговому кодексу и федеральным законам, а также принятые на их основе. К этому же уровню относятся нормативные правовые акты органов местного самоуправления о местных налогах и сборах, которые принимаются в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Третий уровень документов — это нормативные документы, издаваемые государственными органами федерального, регионального и местного уровня, а также официальные разъяснения, письма, методические указания, инструктивные материалы и др. В частности, в соответствии со ст. 4 НК РФ такие документы издаются Министерство финансов РФ, Федеральная налоговая служба, Государственный таможенный комитет РФ, органы государственных внебюджетных фондов, и др. В эту же группу следует отнести нормативные материалы министерств и ведомств по вопросам применения налогового законодательства в различных отраслях и сферах экономики.

Четвертый уровень — это рабочие документы предприятий и организаций, утверждаемые их руководителями. К таковым относятся приказы, распоряжения, и иные документы налогового учета, т.е. формирующие учетную и налоговую политику фирмы.

Пятый уровень — это судебные доктрины и ответы на запросы в Министерство финансов РФ и Федеральную налоговую службу. Судебные доктрины представляют собой решения по конкретным делам (юридический прецедент), уточняющие содержание той или иной налоговой нормы для конкретной хозяйственной ситуации, а также устраняющие пробелы в налоговом законодательстве. Судебные доктрины носят рекомендательный характер до момента внесения соответствующих поправок в Налоговый кодекс и иные нормативно-правовые акты по налогам и сборам. В на-

стоящее время судебный прецедент и ответы на запросы в Минфин РФ и ФНС РФ стали одним из важных видов толкования налогового законодательства.

Шестой уровень документов касается применения норм международного налогового права в Российской Федерации. Его формами являются международные соглашения и договоры. В системе налогового законодательства международные соглашения бывают двух видов:

- 1) международные соглашения общего характера — конвенции, устанавливающие общие правила, нормы и принципы взимания налогов и предотвращающие двойное юридическое обложение доходов и капиталов;
- 2) ограниченные налоговые соглашения, которые устанавливают конкретные правила, детализирующие механизм международного налогообложения.

К договорам по налоговым вопросам относятся также соглашения о налоговых режимах и льготах, а также торговые соглашения.

В соответствии со ст. 15 Конституции РФ общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора.

Поименованных основных групп документов, составляющих налоговое право, налогоплательщику в целях обеспечения налоговой безопасности следует хорошо знать также и смежные отрасли законодательства: финансовое и корпоративное право, бухгалтерское, валютное и антимонопольное законодательство, нормативно-правовое обеспечение государственного контроля, функционирования рынка ценных бумаг, и т.д.

В процессе своей деятельности налогоплательщик может столкнуться с многочисленными законодательными ограничениями экономической свободы. Такие ограничения существуют в сфере налично-денежного обращения, применения контрольно-кассовой техники, ценообразования, эмиссии ценных бумаг, валютных операций. Множество ограничений по вопросам уплаты налогов возникает у компаний с разветвленной сетью филиалов. Антимонопольное законодательство также накладывает свои ограничения. Так, если активы предприятия превышают 1 000 000-кратный МРОТ (минимальный размер оплаты труда), то оно для совершения целого ряда сделок, установленных законодательством, должно получить соответствующее предварительное разрешение. Ограничения накладывают также органы государственного контроля и надзора, организации, выдающие лицензии, патенты и разрешения на занятие определенными видами деятельности. Не стоит забывать также о таможенно-тарифных ограничениях и о законодательном ограничении платного природопользования. Органы государственных внебюджетных фондов — Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования и фонды обязательного медицинского страхования также диктуют свои законодательные ограничения и реализуют свои фискальные интересы по отношению к хозяйствующим субъектам.

В целях обеспечения налоговой безопасности необходимо иметь в виду, что деятельность налогоплательщика сопряжена с необходимостью своевременной и полной уплаты не только установленных налогов, сборов, пошлин, взносов, но и обязательных неналоговых платежей. К таковым относятся:

- ◆ таможенные пошлины и сборы;
- ◆ взносы на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;

- ◆ лесные платежи и арендная плата за пользование участками лесного фонда;
- ◆ плата за загрязнение окружающей среды;
- ◆ платежи за пользование недрами.

Соответственно, при обнаружении нарушений порядка и сроков их уплаты, хозяйствующий субъект понесет существенные финансовые потери в виде штрафов и пени.

Все сказанное позволяет сделать следующие выводы. Сложившееся правовое обеспечение уплаты налогов, сборов и обязательных неналоговых платежей в Российской Федерации размыто на сегодня по отдельным кодексам, законам и подзаконным нормативным актам. Это противоречит общеизвестным классическим принципам налогообложения, таким как определенность и удобство уплаты налогов и других обязательных платежей. Это создает также определенные трудности для налогоплательщиков в информационном плане, а также в плане учета и необходимости предоставления отчетности во множество различных контролирурующих организаций.

В законодательстве понятийный аппарат либо противоречив и неточен, либо вообще отсутствуют определения таких важнейших применяемых на практике категорий, как, например, пошлина и взнос, не говоря уже о понятиях налоговой безопасности и налогового риска.

Наряду с установленными законом налогами, сборами и пошлинами, в Российской Федерации взимаются также обязательные неналоговые платежи и многочисленные фискальные сборы, которые искажают реальный уровень налоговой нагрузки налогоплательщиков.

Вносимые поправки в законодательство не имеют системного характера, преследуют на протяжении десятилетий только тактические цели, зачастую вносят путаницу и не способствуют кардинальному улучшению ситуации с минимизацией налоговых рисков.

Поскольку в стране отсутствует единая концепция обеспечения налоговой безопасности, то и система целей и задач достижения этой безопасности не определена ни в Налоговом кодексе, ни в самом Федеральном законе «О безопасности», ни в иных законах. Все это создает трудности при формировании долгосрочной налоговой политики страны и не способствует достижению налоговой безопасности в перспективе. Укреплению налоговой безопасности также не способствуют многочисленные толкования налоговых законов в подзаконных актах и на основании судебного прецедента.

В связи с вышеизложенным, необходимо внести соответствующие поправки и новые определения в законодательство и сделать так, чтобы Налоговый кодекс РФ стал действительно законом прямого действия, чтобы каждое его положение было сформулировано четко и недвусмысленно. Кроме того, необходимо дать однозначную квалификацию взимаемым обязательным неналоговым платежам и фискальным сборам. В целом это означает общее законодательное упорядочение взимания налогов, сборов, взносов, пошлин и обязательных неналоговых платежей, т. е. реформирование налоговой системы.

При дальнейшем формулировании целей системы правового обеспечения налоговой безопасности следует исходить из социально ориентированного построения налоговой системы с учетом устойчивого и экологосбалансированного

развития экономики при невозможности полного исключения налоговых рисков, связанных с объективно существующими угрозами.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Гончаренко Л.П.* Экономическая безопасность предпринимательства. Иваново: Ивановский государственный университет, 1999.
2. *Тихонов Д.Н.* Основы налоговой безопасности. М.: Аналитика-Пресс, 2002.
3. Толковый словарь аудиторских, налоговых и бюджетных терминов / Под ред. Н.Г. Сычева, В.В. Ильина. М.: Финансы и статистика, 2002.
4. *Тишаев В.В.* Налоговая составляющая национальной экономической безопасности в контексте развития бюджетного федерализма в России. Орел, ОГТУ, 2004.
5. *Шевелев А.Е., Шевелева Е.В.* Риски в бухгалтерском учете: Учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2007.
6. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Е.А. Олейникова. М.: Экзамен, 2005.
7. Экономическая безопасность: Производство — Финансы — Банки / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: ЗАО «Финстатинформ», 1998.

## ИДЕЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЗАПАДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

**ГРУЗКОВ И.В.,**

докторант, доцент кафедры  
экономической теории и прикладной экономики,  
Ставропольский государственный аграрный университет,  
e-mail: ross-72@mail.ru

В статье рассматривается генезис формирования и развития идеи человеческого капитала как процесс, объективно обусловленный развитием экономики, социума и самого человека на пути исторического прогресса.

**Ключевые слова:** труд; капитал; человеческий потенциал; качества человека; творчество; человеческий капитал.

In article genesis formation and developments of idea of the human capital as the process objectively caused by development of economy, society and the person on a way of historical progress is considered.

**Keywords:** work; the capital; human potential; qualities of the person; creativity; the human capital.

**Коды классификатора JEL:** G24, N33, N34.

Развитие цивилизации со всей очевидностью подтверждает, что «возникновение» идеи человеческого капитала в экономической мысли, расширение и углубление представлений о ней, ее роли и значимости для общества происходит под воздействием происходящих изменений в экономике, вместе с восхождением научно-технического и социального прогресса, научного знания о человеке как таковом. Однако становление теории и практики человеческого капитала, в силу целого ряда причин объективного и субъективного порядка, представляет собой явление с различными неизвестными и не несет в себе однозначно выраженных идей и представлений. Здесь сложились «свои» приоритеты как с точки зрения наличия лидерских позиций экономики того или иного государства в мире, состояния и уровня теоретического экономического знания, так и приоритетов и значимости экономической концепции того или иного ученого, методологических принципов исследования, различий на понимание существа прогресса в развитии человека и общества.

В качестве самостоятельной теоретической концепции идея человеческого капитала «оформляется» в западной экономической мысли во второй половине прошлого столетия. Но истоки ее уходят к трудам классиков политической экономики — В. Петти, А. Смита, Дж. С. Милля, К. Маркса. Классики политической эконо-

мии прозорливо увидели и раскрыли принципиальные отличия в развитии экономики своего времени от предшествующих эпох, исследовали особенности и характер осуществления производительного общественного труда, отношения между работником и его нанимателем, работником и другими работниками, работником и всем обществом. Впервые в качестве основной производительной единицы хозяйственного процесса они стали рассматривать человека в рамках экономической модели — «экономического человека». Он рассматривался в качестве некоей механической живой силы, способной производить прибыль и материальные блага с точки зрения производителя, а с точки зрения работника наделен теми или иными собственно человеческими качествами, от состояния которых зависит уровень общественного богатства и прогресса. Они показали, что в производстве качественно изменяется местоположение и роль индивидуального субъекта. Речь идет, прежде всего, о том, что производительность общественного труда и его результаты зависят не только от науки и техники, но и во все большей мере от качеств индивидуального хозяйствующего субъекта, меры его «включения» в производственный процесс.

В конечном итоге, классики политической экономии «заложили» идеи, которые для последующей экономической мысли имеют значение исходных принципов и методологических подходов к вопросам исследования «человеческого капитала», обоснования его значения для общественного развития. Основные из них: ценность человека — часть национального богатства; человек труда представляет часть и продолжение технологического процесса; человек с его знаниями, способностями и психическими свойствами представляет определенную общественную модель в экономике; знания и творческое мышление человека обладают экономической ценностью; по мере развития технического прогресса возрастает роль образования, умственного и научного труда. Для понимания существа и особенностей развития современных представлений западной экономической мысли о человеческом капитале свое особое место имеют целый ряд положений и представлений неоклассической экономической мысли. Данное направление экономической теории реально формировалось со второй половины XIX века в «рамках» субъективно-психологической школы экономики. Оно связывается с работами: авторов «австрийской школы» маржинализма, экономистов «кембриджской», «американской», «лосаннской» и «стокгольмской» школ. Время их творчества характеризуется бурным развитием технологического фактора производительных сил, рыночных отношений в западной экономике, ускорением процессов разделения труда, усилением взаимосвязи между участниками производственных процессов и экономической системы в целом. Вместе с развитием механизмов свободной конкуренции все более наступало всевластие монополий, углублялись противоречия между предпринимателями и наемными рабочими, чье существование ухудшалось, и это вело к обострению классовых антагонизмов в обществе. В стремлении преодолеть нарастание идей марксизма, авторы и последователи неоклассической экономической мысли стремились обосновать альтернативные идеи и подходы на понимание общего характера и ресурсов экономического развития социальных систем. В качестве, если так можно сказать, исходной категории неоклассической теории экономии используется понятие «полезность». Общий смысл данного понятия распространялся как на труд, его результаты, так и на самого человека. Более того, в маржинализме именно отдельный субъект хозяйствования становится основным предметом исследования, а средством изучения экономических яв-

ний и процессов — методология психолого-экономического анализа. По их мнению, выявление «сущностных» (внутренних) механизмов работника как производителя будущего блага позволит с большей пользой привести эти механизмы в действие. В связи с этим особый интерес представляют идеи маржиналистов о необходимости удовлетворения отдельного субъекта труда в необходимых (хотя содержание «необходимого» у них не нашло рассмотрения) потребительских благах.

Особое значение для обоснования современной теории человеческого капитала в неоклассическом направлении экономической мысли имеет творческое наследие основоположника «кембриджской школы» А. Маршалла. Оставаясь на теоретическом фундаменте классического наследия, он в то же время выделяет и разрабатывает новые теоретические подходы и взгляды на вопросы исследования человеческого капитала и его понимание. Прежде всего на понимание необходимости человеческого измерения труда и его производительности, роли образования в этом процессе. А. Маршалл к капиталу в целом относит «весь накопленный запас средств для производства материальных благ и достижения тех выгод, которые обычно считаются частью дохода... Значительную часть капитала составляют знания и организация, причем из них одна часть находится в частной собственности, а другая нет. Знание — это наш самый мощный двигатель производства» [4, с. 208]. Рассматривая способности человека к труду, исследуя изменения квалифицированного труда во времени, А. Маршалл придает им выдающееся значение для всего процесса производства. Он делает это через введение термина «общая способность», которая у него обозначает те качества и тот распространенный уровень знаний и смысленности, которые составляют общую черту всех высших форм производительности. Тогда как физическую сноровку и такое знание конкретных материалов и процессов, которые требуются для специфических целей отдельных производств, он определяет как «специализированную способность» [4, с. 284]. «Общая способность» у него наполняется внутренним содержанием и значением для нации через образование всех слоев населения. Согласно одному из основных постулатов его учения, только с помощью образования становятся возможным достижения высокого уровня развития техники, технологии, мастерства, творчества и даже искусства. Более того, А. Маршалл рассматривает образование как «национальную инвестицию». В частности, он подчеркивает, что образование позволяет многим, кто мог умереть в безвестности, получить возможность для раскрытия своих потенциальных способностей. А экономическая выгода от использования одного крупного промышленного открытия вполне достаточна для покрытия издержек на образование для целого города, ибо одна такая идея, как например, главное изобретение Бессемера, обеспечивает такой же прирост производственной мощности, как труд 100 тысяч человек». «Все средства, в течение многих лет затрачиваемые на обеспечение массам доступа к более высоким ступеням образования, с лихвой окупаются, если они приведут к появлению еще одного Ньютона или Дарвина, Бетховена» [4, с. 294]. При этом он особо выделяет мысль о необходимости разработки и реализации на этом направлении прогнозных мероприятий [4, с. 300].

Как выше отмечалось, рождение современной концепции человеческого капитала связывается с западной экономической мыслью послевоенного периода. И ее «появление» представляет один из закономерных результатов исторического развития общества, где кардинально изменяется место и роль науки, а вместе с этим и самого человека во всех сферах жизнедеятельности. В определенном

смысле можно говорить, что «точкой отчета» в разработке современной теории человеческого капитала является исторический этап, начало которому положила НТР (космос, ядерная физика, соединение науки с производством и т.д.), развернувшаяся в конце 50-х — начале 60-х годов XX века и фактически продолжающаяся до наших дней. В те годы выходит огромное количество статей в научных журналах по проблемам человеческого капитала. Начиная с 1960-х годов, выходят фундаментальные монографии, заложившие основные научные постулаты теории человеческого капитала. И хотя идеи этого периода о человеческом капитале исследователи не относят к революционным, тем не менее, по характеру постановки проблемы и направленности они открыли новые направления в исследованиях экономических факторов производства и его организации, роли и места человека в структуре производства и общественной жизни в целом. По-новому, в определенной мере с неожиданной стороны, здесь открывается понимание места и роли психологических и других личностных особенностей человека в его экономической деятельности.

Общепризнано, что основополагающими трудами по современной теории человеческого капитала являются труды Т. Шульца [11] и Г. Беккера [1]. Человеческий капитал у Т. Шульца рассматривается как «форма капитала, потому что он является источником будущих заработков, или будущих удовлетворений, или того и другого вместе. Он человеческий потому, что является составной частью человека» [2, с. 16].

Также общепринято относить к классическим работам современной экономической мысли работы профессора экономики и социологии Чикагского университета Г. Беккера, удостоенного в 1992 году Нобелевской премии за «распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение». Уже в своей первой (1964 г.) публикации «Экономический анализ и человеческое поведение» [9] он выводит экономическую мысль о человеческом капитале в другие плоскости анализа, которые в основе своей принято было скорее всего считать второстепенными, чем исследовать в экономической теории в качестве самостоятельного объекта. Изначально он выступает против устоявшихся взглядов в экономической науке в целом, полагая при этом, что «определение экономической науки с точки зрения материальных благ наиболее узко и наименее удовлетворительно. Оно не дает правильного представления ни о рыночном секторе, ни о том, чем “занимаются” экономисты». Там же он выступает за необходимость более общих подходов к «определению экономической науки с точки зрения ограниченных средств и конкурирующих целей. Оно исходит из специфического характера проблем, подлежащих решению, и охватывает куда более широкую область, нежели рыночный сектор или “то, чем занимаются экономисты”» [1, с. 29]. Особое значение в учении Г. Беккера о человеческом капитале получает исследование экономических аспектов процессов личного распределения доходов, распределения времени потребительского выбора. А также теоретический анализ экономики дискриминаций и семьи, экономических аспектов преступлений и наказаний, человеческих предпочтений, привычек и пристрастий. И данный подход по целому ряду оснований наиболее убедителен. Это объясняется уже тем, что в реальной жизни выделенные составляющие человеческого капитала имеют прямое отношение к его содержанию и проявлению как на индивидуальном, так и общественном уровнях. Тогда как все это в традиционных концепциях, образно говоря, было за кадром экономи-

ческой науки. Примечательно, что даже преступную деятельность Г. Беккер предлагает рассматривать как профессию, которой, по его мнению «люди посвящают полное или неполное рабочее время, как и столярное дело, инженерия или преподавание. Люди решают стать преступниками по тем же соображениям, по каким другие становятся столярами или учителями, а именно потому, что они ожидают, что “прибыль” от решения стать преступником — приведенная ценность всей суммы разностей между выгодами и издержками как неденежными, так и денежными — будет превосходить “прибыль” от занятия иными профессиями» [1, с. 29].

Идеи классиков современной теории человеческого капитала в дальнейшем получают свое развитие в зарубежной экономической мысли. Одни авторы, если так можно сказать, стремятся расширить собственно экономические представления о человеческом капитале, тогда как другие больше уделяют внимания его культурной, профессиональной, ценностным мотивациям и творческим сторонам. Так, по мнению Л. Эдвидсона и М. Мэлоуна, человеческий капитал — это не только «совокупность знаний, практических навыков и творческих способностей служащих компании, приложенная к выполнению текущих задач», но и «моральные ценности компании, культура труда и общий подход к делу» [7, с. 434–436]. В особой мере акцентирует роль и значение на собственно человеческих элементах Ф. Фукуяма. «В современных условиях, — подчеркивает он, — капиталом являются не столько земля, заводы, инструменты и станки, сколько знания и квалификация людей, причем значение указанных факторов постоянно растет» [5, с. 129].

Новый импульс для «возрождения» интереса к обоснованию роли и места в человеческом капитале способностей человека задается в работах Э.Дж. Долланда и С. Фишера. В частности, человеческий капитал Э.Дж. Долланд предлагает прямо рассматривать как «капитал в виде умственных способностей, полученных через формальное обучение или образование, либо практический опыт». Его конкретизирует Фишер, который считает, что «человеческий капитал есть мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Человеческий капитал включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию» [8, с. 15].

По мере расширения понимания о первенствующей роли человека в общественных преобразованиях и достижении социального прогресса в целом, в человеческий капитал «включаются» все более широкий спектр качеств, в том числе и таких, как гражданственность, политическая и правовая культура, воспитанность и образованность. Так, Л. Туроу в человеческий капитал включает «такие свойства человека, как уважение к политической и социальной стабильности, что приобретает в результате соответствующего воспитания и образования...» [12, с. 15]. Однако в качестве главной способности, на которой базируется человеческий капитал, он усматривает «экономическую способность, которая представляет собой не просто еще одно производительное вложение, которым обладает индивидуум. Экономическая способность влияет на производительность всех других вложений» [12, с. 48]. Л. Туроу особо подчеркивает: «Аналогии между человеческим капиталом и физическим интересны и волнующи, однако человеческий капитал нельзя анализировать точно так же, как физический капитал» [12, с. 121].

Ф. Махлуп делает попытку внести в теорию человеческого капитала возможность почувствовать разницу применения человеческого капитала через усовершенствованный труд. Он пишет, что его «нужно отличать от усовершенствованного, ставшего более производительным благодаря вложениям, которые уве-

личивают физическую и умственную способности человека. Подобные усовершенствования составляют человеческий капитал» [10, с. 19].

По мере расширения роли и места знания и собственно образования в развитии современной цивилизации, экономисты особый акцент делают в сторону именно этих факторов и сторон человеческого капитала. В «Экономикс» К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю человеческий капитал трактуется как «накопление предшествующих вложений в образование, подготовку, здравоохранение и другие факторы, способствующие повышению производительности труда» [3, с. 39]. «Основная часть доходов в США извлекается из собственности на человеческий капитал», — отмечает П. Хейнс. По его мнению: «Машины и оборудование являются капиталом наряду с производственными и коммерческими зданиями и сооружениями. Но капиталом являются также знания и умения, которые люди приобретают посредством образования, профессиональной подготовки или практического опыта и которые позволяют им предоставлять другим людям ценные производительные услуги...» [6, с. 359–360].

Безусловно, в одной статье невозможно отразить все аспекты генезиса идеи человеческого капитала. Вместе с тем, основываясь на представленном материале, можно сделать общий вывод, что идея человеческого капитала наполняется новым содержанием и развивается по мере развития общественного прогресса, в основе которого находятся качественные изменения места и роли самого человека в экономических отношениях и процессах производства.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Беккер С. Гэри. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Пер. с англ. М.: ГУ-ВШЭ, 2003.
2. Капелюшников Р.И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы. М.: Наука, 1981.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. с 14-го англ. изд. М: ИНФРА-М, 2002.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. Т. 1 / Пер. с англ. М.: Издательская группа «Прогресс», 1993.
5. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния // Новая постиндустриальная волна на западе: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М: Academia, 1999.
6. Хейнс П. Экономический образ мышления. / Пер с англ. Изд. 2-е, стереотипное. М.: Изд-во «Дело», при участии изд-ва «Catalliaxu», 1993.
7. Эдвидсон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999.
8. Экономика / Пер. с англ.; С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи; общ. ред. и предисл. Г.Г. Сапова. М.: Дело, 1993.
9. Becker, G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. N.Y.: Columbia University Press for NBER, 1964. Ch. 2.
10. Machlup, F. The Economics of information and Human Capital // Princeton, 1984.
11. Schultz, T.W. The Economic Value of Education. N.Y. and London: Columbia University Press, 1963. P. xii, 89; Schultz T.W. Investment in Human Capital // Economic Growth — an American Problem / Englewood Cliffs. 1964.
12. Thurow, L. Investment in Human Capital. Belmont: 1970.

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМНОСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В МАСШТАБЕ МИКРОЭКОНОМИКИ

ЧЕРНЫХ В.И.,

соискатель кафедры маркетинга и рекламы,  
Волгоградский государственный университет,  
e-mail: marketech@volsu.ru

В статье с позиций институциональной теории и теории дисфункций уточнено определение внутрифирменных кризисов. Разграничены понятия «несостоятельность» и «банкротство», обоснована логика их институциональной связи. Предложена критика нормативной трактовки микроэкономических институтов.

**Ключевые слова:** несостоятельность; банкротство; микроэкономика; институциональная экономика.

In article from positions of institutional and dysfunctional theories definition of intrafirm crises is specified. Concepts «insolvency» and «bankruptcy» are differentiated, their logic institutional communications is proved. The criticism of standard treatment microeconomic institutes is offered.

**Keywords:** insolvency; bankruptcy; microeconomics; institutional economics.

**Коды классификатора JEL:** D02, D21.

Развитие институтов и институциональных механизмов антикризисного регулирования в масштабе микроэкономики является в современных условиях объективно необходимым способом адаптации к негативной динамике мировых рынков. Глобальный экономический кризис привел к массовым банкротствам предприятий, увольнениям и неоплачиваемым отпускам работников, резкому сокращению инвестиционной активности, нарушению непрерывности воспроизводственных процессов, разрывам технологических цепочек и хозяйственных связей.

Проблемы несостоятельности и банкротства закономерно выдвинулись в число наиболее значимых экономических проблем. Сложность ситуации усугубляется значительными социальными последствиями ликвидации убыточных предприятий, в том числе отложенными во времени негативными эффектами. Такие эффекты слабо учитываются в рамках неоклассической теории фирмы, что не позволяет использовать ее в качестве методологической основы решения задач антикризисного регулирования. Поэтому требуется развитие альтернативных неоклассике теоретических представлений об институте фирмы, его укорененности в социальной среде, возможностях и ограничениях санации и ликвидации, институциональных формах реализации антикризисных управляющих воздействий как стейкхолдерами фирмы, так и внешними принципалами и их агентами.

В широком смысле «кризис — это механизм разрешения внутреннего противоречия самой эволюции, сопровождающегося революционными изменениями элементов, функций, структуры, алгоритмов и механизмов развития хозяйственной системы и их инволюционной корректировкой» [1, с. 63]. Более конкретно, для фирмы кризис — это крайнее обострение противоречий в микроэкономической системе, грозящее ее существованию во внешней среде и чреватое переходом к суженному воспроизводству. Причинность любого кризиса является многофакторной и не поддается механистическому разложению на составляющие. Так, в качестве причин текущего мирового экономического кризиса называют смену технологических укладов, перепроизводство денежной массы, структурные сдвиги в экономике, трансформации социальной психологии, цивилизационные волны и даже действия банковской мафии [3; 4; 5; 11; 12; 15].

Одним из приоритетных направлений исследований экономической науки в настоящее время является теория институтов и институциональной эволюции. Особое внимание уделяется изучению такой экономической категории, как трансакционные издержки, представляющие собой плату за бесперебойное функционирование рыночного механизма, а также анализу проблемы спецификации прав собственности в современных условиях. Среди основных характеристик социально-экономического развития в настоящее время можно назвать открытость и нелинейное развитие систем, необратимость институциональных изменений и процессы, характеризующиеся состоянием, отличным от равновесия. В этой связи, по нашему мнению, особую актуальность для анализа антикризисного регулирования на микроэкономическом уровне приобретает институциональная парадигма [7; 8; 10; 13].

Потенциал институциональной теории фирмы как методологической основы анализа и регулирования микроэкономических кризисов связан с актуализацией значения внутрифирменных функциональных нарушений (дисфункций), трансакционных издержек, эволюционной инерции (*path dependence*), институциональных противоречий принципалов и агентов, социальной интеграции фирмы и ее экстерналий.

Причина микроэкономических кризисов заключается в возникновении определенных дисфункций в механизме функционирования фирм и их контрактации с внешней средой. Под экономической дисфункцией понимается «нарушение функций какого-либо органа, системы, экономического института, преимущественно качественного характера» [14, с. 70]. Целесообразным представляется выделение двух классов дисфункций:

- ◆ элементные, связанные со сбоями и рассогласованием функций отдельных агентов, подразделений, бизнес-процессов фирмы;
- ◆ системные, охватывающие функциональные подсистемы фирмы и ее экономический механизм в целом.

Внутрифирменные кризисы целесообразно понимать как результат перерастания элементных дисфункций фирмы в системные, ведущие к нарушению ключевых компетенций фирмы, редукции хозяйственных связей с внешней средой, деградации факторов производства, ухудшению конкурентоспособности товаров и дефициту финансовых ресурсов. Однако далеко не всякое нарушение функций хозяйствующего субъекта ведет к его экономической несостоятельности, т.е.

к резкому снижению конкурентного статуса, а только лишь «в случае превращения этого нарушения в необратимый процесс» [2, с. 23]. В.Н. Гаврилова предлагает определение несостоятельности «как состояния, при котором возникает нарушение функций экономической подсистемы, влекущее за собой неспособность поддерживать воспроизводство» [2, с. 23]. Данная трактовка несостоятельности базируется на функциональном подходе, что соответствует современным тенденциям развития экономической теории [6; 16]. Тем не менее, возникает ряд вопросов.

Во-первых, недостаточно обосновано понимание фирмы как «экономической подсистемы» без уточнения ее соотношения с системой, в которую она входит. Корректнее, на наш взгляд, рассматривать фирму в качестве открытой, саморазвивающейся микроэкономической системы. Во-вторых, следует уточнить, что ключевым признаком несостоятельности является неспособность поддерживать не воспроизводство вообще, но даже простое воспроизводство (самовоспроизводство), т.е. сохранение достигнутого уровня развития и занятой доли рынка. Несостоятельность означает, что у фирмы происходит редукция (сужение) и разрывы хозяйственных связей, дефицит финансовых ресурсов и деградация факторов производства.

Предложим авторское определение *несостоятельности как негативного состояния фирмы, вызываемого ее хронической системной дисфункциональностью, характеризующейся неспособностью к обеспечению самовоспроизводства и неплатежеспособностью*. С позиций такого представления справедливо, что применительно к фирме «краткосрочная неспособность... реализовывать свои функции, имеющая случайный характер, не может рассматриваться в качестве несостоятельности как экономического явления» [2, с. 23].

Преобладающей в современной экономической теории точкой зрения является отождествление понятий несостоятельности и банкротства, а, следовательно, и характеризующих ими экономических явлений. На наш взгляд, подобная избыточность научного языка является неэффективной, поскольку каждому явлению хозяйственной практики в идеале должна четко соответствовать определенная категория экономической теории. *Банкротство целесообразно понимать как институциональную форму несостоятельности*, когда данное состояние становится имманентной характеристикой фирмы, определяющей ее статус. Ведь несостоятельность часто возникает как случайный момент в функционировании фирмы, например, вследствие нехватки оборотного капитала, сезонного спада потребительского спроса или конъюнктурных изменений. Но лишь постоянное нахождение фирмы в статусе несостоятельности ведет к иницированию института банкротства. В результате происходит дифференциация методов и инструментов антикризисного регулирования (рис. 1).

Институт банкротства представляет собой «действенный элемент экономики для поддержания общественного воспроизводства посредством очищения экономического пространства от неэффективных участников рынка, перераспределения высвобождающихся средств между перспективными производителями и формирования прогрессивной структуры экономики» [2, с. 38]. Основная функция банкротства как системного института рыночного хозяйства — обеспечение предсказуемого распределения рисков для кредиторов.



Рис. 1. Системность антикризисного регулирования фирмы

Под институтами в современной экономической теории понимаются «относительно устойчивые по отношению к изменению поведения или интересов отдельных субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформальные нормы либо системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов (физических и юридических лиц, организаций) и их групп» [9, с. 19]. При этом отмечается, что «для наименования института может использоваться... ключевая норма (“институт банкротства”)» [9, с. 19]. Поэтому банкротство зачастую определяется как «система формальных и неформальных норм взаимодействия субъектов рынка, обеспечивающая экономически приемлемое разрешение конфликтных ситуаций, вызванных несостоятельностью партнера, путем ликвидации либо трансформации условий функционирования неэффективного собственника с установкой на санирование экономики в целом» [2, с. 41].

На наш взгляд, институты микроэкономики (в том числе банкротство) следовало бы понимать как устойчивые способы обеспечения экономических отношений, связанных с реализацией фирмами своих функций и компетенций. Нормы и правила выступают инструментами функционирования институтов, но не их содержанием. Поэтому целесообразно в трактовке института банкротства отказаться от нормативного подхода.

Регулирование несостоятельности и банкротства является наиболее динамично развивающейся областью хозяйственного права в странах с развитой рыночной экономикой, при этом происходит постоянное обновление соответствующих норм. На макроуровне правовые нормы регулирования несостоятельности фирм призваны способствовать уменьшению хозяйственных рисков в экономике путем ликвидации неэффективных производств. На микроуровне они регулируют проведение реорганизации предприятий и их финансовой реструктуризации, повышение качества корпоративного управления, перераспределение собственности в пользу эффективных владельцев, смену неквалифицированных менеджеров и внедрение рациональной системы управления на предприятиях. Таким образом, по своим функциям банкротство является одним из ключевых институтов рыночной модели хозяйствования.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Беков Р.С.* Пространственно-временной метаморфоз экономической динамики России. Волгоград: Волгогр. науч. изд-во, 2004.
2. *Гаврилова В.Н.* Антикризисное управление: институциональные особенности. М.: Междунар. акад. оценки и консалтинга, 2007.
3. *Глазьев С.* Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики. 2009. № 3.
4. *Гринин Л.Е.* Глобальный кризис как кризис перепроизводства денег // Философия и общество. 2009. № 1.
5. *Данилов-Данильян В.* Глобальный кризис как следствие структурных сдвигов в экономике // Вопросы экономики. 2009. № 7.
6. *Иншаков О., Фролов Д.* Эволюционная перспектива экономического институционализма // Вопросы экономики. 2010. № 9.
7. *Клейнер Г.Б.* Институциональная структура предприятия и стратегическое планирование на микроуровне // Вестник ГУУ. 2001. № 1. (Серия «Институциональная экономика»).
8. *Клейнер Г.Б.* Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 1.
9. *Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
10. *Колодняя Г.В.* Сквозь призму практики: неoinституциональная теория фирмы. М.: Финансы и кредит, 2007.
11. *Ольсевич Ю.* Психологические аспекты современного экономического кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 3.
12. *Пахомов Ю., Пахомов С.* Мировой финансовый кризис: цивилизационные истоки // Экономист. 2009. № 2.
13. *Природа фирмы /* Год ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера. М.: Дело, 2001.
14. *Сухарев О.* Концепции экономической дисфункции и эволюция фирмы // Вопросы экономики. 2002. № 10.
15. *Федоров В.* Кризис — цель международной банковской мафии // Инженер. 2009. № 7.
16. *Фролов Д.П., Черных В.И.* Рефункционализация как механизм изменения институциональной структуры фирмы // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 5.

# ДЕСТАБИЛИЗИРУЮЩЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

**ГЛУХОВ Г.,**

аспирант,  
Волгоградский государственный университет,  
400062, г. Волгоград, Университетский пр-т, д. 100;

**ОВЧАРОВ Д.А.,**

доцент кафедры экономической теории  
и экономической политики,  
Волгоградский государственный университет,  
400062, г. Волгоград, Университетский пр-т, д. 100

Предпринята попытка критического осмысления современного рынка финансового капитала. Рассматриваются различные направления его дестабилизирующего воздействия на развитие рыночной экономики. Предлагаются некоторые мероприятия по снижению дестабилизирующего воздействия.

**Ключевые слова:** финансовый капитал; амплитуда и частота циклических колебаний; вторичный фондовый рынок; ценная бумага; титул на действительный капитал; инфляционный рост; убыток; кризис ликвидности.

An attempt critical understanding of the market of financial capital is taken. Various trends of its destabilizing impact on the development of a market economy are discussed. Some measures to reduce the destabilizing effects are suggested.

**Keywords:** financial capital; the amplitude and frequency of cyclical fluctuations; secondary stock market; securities; title to real capital; inflationary growth; loss; liquidity crisis.

**Коды классификатора JEL:** O16.

Тема развития российского фондового рынка в последние годы активно обсуждается на всевозможных научных конференциях, форумах, и страницах печатных изданий. Большинство публикации в большей степени напоминают масштабную PR-акцию, поскольку вторичному фондовому рынку приписываются экономические функции, благотворно влияющие на развитие экономики, а купля-продажа ценных бумаг позиционируется как наиболее привлекательный, простой и надежный способ прибыльного инвестирования. Более того, распоряжением Правительства РФ от 29 декабря 2008 года № 2043-р утверждена стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, а Национальной ассоциацией участ-

ников фондового рынка (далее — НАУФОР) подготовлена работа «Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра» (идеальная модель фондового рынка России на долгосрочную перспективу) (до 2020 года). Указанные стратегия и работа НАУФОР определяют необходимость построения российского фондового рынка, в максимальной степени приближенного к идеальной модели, в качестве которой рассматривается американский рынок. Поэтому критический анализ финансового капитала является весьма актуальным.

В рамках данной статьи финансовый капитал рассматривается как движение денежной формы стоимости, авансированной в обращение на вторичном фондовом рынке ценных бумаг (используемых для корпоративного финансирования), в процессе которого осуществляется ее приращение либо в форме роста рыночной стоимости финансовых активов, либо выигрышей на колебаниях рыночных котировок в процессе спекулятивных операций.

При современном уровне развития финансового капитала его обращение способно усиливать имманентно свойственную капиталистической экономике нестабильность — изменять частоту и амплитуду циклических колебаний. Изменение амплитуды циклических колебаний предполагает увеличение фазы экономического спада во временных координатах: период цикла от поворотной точки, в которой повышательная тенденция сменяется понижательной, до точки, в которой понижательная тенденция прекращается, занимает большой временной промежуток. Изменение частоты циклических колебаний находит свое выражение в увеличении количества циклов в заданном промежутке времени. Другими словами, обращение финансового капитала не только усугубляет последствия кризисных явлений в экономике, но и может выступать в качестве самостоятельного фактора, вызывающего к жизни эти явления.

Как показывает история, первым симптомом в изменении динамики экономического развития (смена повышательной тенденции понижательной) является стремительное падение ценовых показателей вторичного фондового рынка. Данный факт находит свое объяснение в инфляционной природе роста ценовых показателей вторичного фондового рынка.

Рост рыночной стоимости ценных бумаг обусловлен превышением совокупного спроса над предложением, что вызвано значительным отставанием темпов роста финансовых активов, выпускаемых на первичном рынке, от темпов роста денежных знаков, обслуживающих сделки купли-продажи ценных бумаг на вторичном рынке. В таких условиях количество денежных знаков, приходящихся на единицу финансового актива, неуклонно растет (изменение меновой стоимости), что приводит к инфляции биржевых котировок. Данный факт находит свое подтверждение в одном из докладов Экономической организации сотрудничества и развития: «в качестве фундаментальной причины, обуславливающей устойчивость роста всех ценовых параметров мирового рынка капитала и расширения его инструментария, указывается старение населения развитых стран. В результате старения населения развитых стран происходит увеличение мировых пенсионных резервов, которые инвестируются в рамках глобального рынка капитала. Такое увеличение приводит к постоянному превышению спроса на финансовые инструменты над их предложением в рамках мировой финансовой системы и, соответственно, к устойчивому росту и расширению мирового финансового рынка» [3].

Когда в циклическом развитии экономики повышательная тенденция сменяется понижательной, предпочтение ликвидности и спрос на деньги как средство

платежа резко возрастают. Данный фактор приводит к оттоку ликвидности со вторичного фондового рынка, в результате чего наблюдается дефляция рыночных котировок в форме стремительного самоусиливающегося процесса, которая способна создавать значительные по своим размерам убытки в секторе финансового посредничества, что еще в большей степени нарушает обращение ссудного и, как следствие, всех остальных форм капитала (производительный и товарный). Основная причина, по которой финансовый капитал может выступать в качестве самостоятельного фактора развития кризисных явлений, является форма его обращения, напоминающая образование «мыльного пузыря», который рано или поздно лопается. Дидье Сорнетте в своей книге «Как предсказать крахи финансовых рынков» развитие «пузырей» описывает следующим образом: «...цены взлетают до небес, число новых инвесторов, входящих в спекулятивный рынок, сокращается, и рынок переходит в фазу повышательной обеспокоенности, которая длится до тех пор, пока нестабильность не становится очевидной и рынок обрушивается» [4]. Образование «пузырей» на вторичном фондовом рынке обусловлено несколькими причинами:

- ◆ «инфляционной» природой роста рыночной стоимости ценных бумаг;
- ◆ искажением действительной потребительной стоимости финансовых активов;
- ◆ господством массовой психологии среди участников вторичного фондового рынка;
- ◆ использованием заемных средств в спекулятивных операциях с ценными бумагами.

Действительная потребительная стоимость финансовых активов в значительной степени искажена. Например, на стадии экономического роста и господства оптимистических ожиданий относительно будущего ценные бумаги рассматриваются как ликвидные активы с самовозрастающей (инфляционный рост) стоимостью. В сущности, потребительная стоимость финансовых активов является совершенно иной. У облигаций она заключается в получении дохода в виде обязательных процентных платежей, что является альтернативой кредитных отношений. Вследствие этого рыночная стоимость облигаций не может превышать приведенную стоимость доходов по облигационному займу. Потребительная стоимость акций вовсе является неопределенной. Во-первых, акции могут приносить доход в виде дивидендов, но их выплата не является обязательной. Во-вторых, в отличие от облигаций, акции дают право принимать участие в управлении делами компании, но это возможно только при владении крупными пакетами акций (более 20%). В-третьих, акции являются титулом собственности, удостоверяющим право владения определенной долей в имуществе компании. В данном случае рост рыночной стоимости акций объясняется участниками фондового рынка тем, что в процессе развития компании балансовая стоимость ее активов увеличивается. Последнее означает увеличение стоимости имущества, в отношении которого акционер располагает правом владения. Но в действительности право владения ничего не дает акционеру, оно лишь удостоверяет факт возникновения права собственности на определенную долю в имуществе компании после ее ликвидации, в процессе которой удовлетворение требований акционеров осуществляется в самую последнюю очередь. Этот факт означает, что фактическое имущество, в отношении которого акционер получит право собственности, будет значительно отличаться от стоимостного содержания ценной бумаги в момент процветания компании. Исключе-

ние составляет тот случай, когда компания эмитировала достаточное количество акций, общее количество которых составляет пакет, позволяющий оказывать воздействие на принятие решений в управлении ее делами. В данном случае акционеры могут получить предполагаемый доход от роста имущественного положения эмитента в случае попыток недружественных слияний и поглощений. Таким образом, мы видим, что о потребительной стоимости, формирующей устойчивый спрос и соответственно цену, можно говорить лишь в отношении контрольных пакетов акций. Ценные бумаги фактически являются титулами на действительный капитал, переданный в пользование капиталисту, «однако они не дают возможности распоряжаться этим капиталом. Его нельзя извлечь. Эти титулы дают только право на получение части прибавочной стоимости, которая должна быть присвоена этим капиталистом. Но эти титулы становятся также и бумажными дубликатами действительного капитала; дело происходит таким образом, как если бы накладная приобрела стоимость наряду с самим грузом и одновременно с ним. Они становятся номинальным представителем несуществующего капитала» [2].

Инфляционный рост рыночной стоимости ценных бумаг в сочетании с искаженной потребительной стоимостью в конечном итоге приводят к обвальному снижению рыночных котировок. Неизбежность зарождения понижательной тенденции на вторичном фондовом рынке объясняется тем, что динамику фондового рынка могут определять крупные игроки, денежная номинация сделок которых, настолько велика, что способна создавать тренды, формирующие ожидания и, соответственно, определяющие поведение других участников вторичного рынка. Учитывая то обстоятельство, что фактическая «личная цель большинства квалифицированных инвесторов сегодня — это “опередить пулю”, как метко выражаются американцы, перехитрить толпу и сплавить поддельную или истертую монету ближнему» [1, с. 148], то крупные игроки в определенный момент «снимают сливки», когда считают, что рыночная цена достигла своего максимума. В этот момент денежная номинация сделок по продаже активов может оказаться настолько значительной по своим размерам, что это будет способно изменить ожидания инвесторов, в результате чего последние начинают избавляться от активов, что приводит к зарождению самоусиливающегося процесса снижения рыночных котировок. Помимо сказанного, «существует простой механический эффект, который подпитывает формирование пузыря, а затем приводит к резкому обвалу. Он берет свое начало из так называемой маржинальной торговли, т.е. покупки акций на заемные средства. Если на рынке скапливается огромное количество заемных денег, замедлить процесс становится невозможным. Цены должны постоянно расти все быстрее и быстрее. Если этого не происходит, то проценты по кредитам, инвестированным в рынок, не будут выплачены. Деньги будут изъяты для погашения долга, что приведет к понижению цен, что в свою очередь спровоцирует еще больший отток денег, таким образом, порочный круг замкнется» [4].

Убытки, возникающие в результате стремительного снижения рыночной стоимости ценных бумаг, в зависимости от своего масштаба, на фоне общего процветания, могут привести к финансовому кризису (кризис ликвидности сектора финансового посредничества), за которым с неизбежностью следует кризис экономический. Данный факт обусловлен тем обстоятельством, что основными участниками фондового рынка являются финансово-кредитные учреждения, основную массу которых составляют коммерческие банки, использующие при финансировании операций на рынке ценных бумаг преимущественно заемные средства. Это-

му способствует сама организация рынка ссудного капитала. Во-первых, банкиры хранят свои резервы не в форме наличности, а конвертируют их в ликвидные ценные бумаги, включенные в ломбардный список центрального банка. Во-вторых, главный регулирующий орган на рынке ссудного капитала выдает краткосрочные ссуды коммерческим банкам под залог этих ликвидных ценных бумаг.

Возникающий кризис ликвидности сектора финансового посредничества приостанавливает или сокращает кредитную эмиссию денежной формы стоимости, что нарушает общение производительного и товарного капиталов, вследствие чего зарождаются силы, приостанавливающие повышательную тенденцию экономического развития.

Убытки, которые усугубляют последствия кризисных явлений или выступают в качестве самостоятельного фактора их развития, являются лишь одним из аспектов дестабилизирующего воздействия финансового капитала на развитие экономики. В работе «Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра» (идеальная модель фондового рынка России на долгосрочную перспективу) (до 2020 года), подготовленной НАУФОР, коллектив авторов выделяет такие экономические функции фондового рынка, как: аккумуляция средств частных инвесторов и превращение их в инвестиции (инвестиционная функция); обеспечение макроэкономической сбалансированности (балансирующая функция).

Ни одна из вышеуказанных функций не является свойственной вторичному фондовому рынку, т.е. рынку финансового капитала. Инвестиционная функция присуща исключительно первичному рынку, поскольку в процессе эмиссии ценных бумаг происходит аккумуляция денежной формы стоимости, которая направляется в производственный процесс с целью выпуска товаров, обращение которых позволяет присваивать прибавочную стоимость. Вторичный же рынок, напротив, создает дезинвестиции. Аккумулятивная стоимость не направляется в производственный процесс, и как следствие не формирует текущий совокупный спрос в экономике, т.к. денежные знаки находятся в замкнутом обращении в пределах вторичного рынка, обслуживая исключительно спекулятивные операции по купле-продаже ценных бумаг. Что касается балансирующей функции вторичного фондового рынка, то ему скорее свойственна, напротив, дестабилизирующая функция, что обусловлено двумя основными причинами. Во-первых, денежная форма стоимости, авансированная в операции с ценными бумагами, как уже было сказано, утрачивается на определенное время с точки зрения инвестиций, а значит, и текущего потребления, что обостряет имманентно присущее несоответствие между совокупным спросом и предложением. Дело в том, что на стадии экономического роста, когда вместе с ростом совокупного предложения возрастает занятость, увеличивается совокупный реальный доход. «Психология общества такова, что с ростом совокупного реального дохода увеличивается совокупное потребление, однако не в такой же мере, в какой растет доход» [1, с. 32]. По ряду субъективных и объективных причин экономический субъект начинает осуществлять сбережения, которые сокращают текущее и будущее потребление, что оказывает подавляющее воздействие на совокупное предложение, а значит, и уровень занятости. В таких условиях «для поддержания любого данного уровня занятости необходимы текущие инвестиции, поглощающие превышение совокупного предложения над тем, что общество желает потреблять при данном уровне занятости» [1, с. 32]. Во-вторых, деньги, направляемые на вторичный фондовый рынок, утра-

чиваются с точки зрения сбережений в банковском секторе экономики, которые являются основой кредитной эмиссии денежной формы стоимости. Важность данного факта обусловлена тем, что кредитная эмиссия обеспечивает воспроизводство (существование) капиталистического производства  $D - T - P - T' - D'$ . С одной стороны, предприниматели получают денежную форму стоимости, необходимую для авансирования в обращение (прежде чем продать, капиталист должен купить), с другой стороны, увеличение денежной массы в обращении в процессе кредитной эмиссии делает возможным присвоение прибавочной стоимости.

Для предотвращения образования «пузырей» на вторичном фондовом рынке «введение значительного государственного налога на все виды биржевых сделок по купле-продаже ценных бумаг могло бы оказаться наиболее полезной реформой» [1, с. 151]. Это будет весьма справедливой мерой, учитывая тот факт, что в период кризиса, как показал последний опыт, государство значительную часть своих денежных вливаний направляет на покупку проблемных активов (обесценившиеся ценные бумаги). Налог позволит вернуть средства налогоплательщиков и будет доходной базой последующих вливаний, а ограничение спекуляции обусловит колебание рыночных котировок в пределах определенного коридора около цены первоначального размещения, что исключит возможности возникновения значительных убытков. Зрелище современных рынков ценных бумаг нередко наводит на мысль, что «если бы сделать инвестирование капитала, подобно браку, долгосрочным и нерасторжимым актом, прерываемым разве что смертью или какими-либо другими вескими причинами, то это могло бы явиться полезным лекарством от наших современных болезней» [1, с. 152]. Исходя из таких соображений целесообразным мог бы стать запрет на осуществление спекулятивных операций с ценными бумагами на вторичном фондовом рынке коммерческими банками, страховыми организациями и пенсионными фондами. Исключение составит покупка финансовых активов на первичном рынке с целью долгосрочного инвестирования в реальный, а не фиктивный капитал (приобретение крупных пакетов акций или постепенное наращивание своего участия в уставном капитале акционерных обществ с целью оказания воздействия в управлении делами компании и распределения ее прибыли).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос-АРВ, 1999.
2. Маркс К. Процесс производства капитала, взятый в целом. Москва: Издательство политической литературы. 1988. С. 525.
3. Национальная ассоциация участников фондового рынка. Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра (идеальная модель фондового рынка России на долгосрочную перспективу) (до 2020 года) // <http://www.naufor.ru>.
4. Сорнетте Д. Как предсказать крахи финансовых рынков. М., 2003. С. 279.

## О СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ В ЭКОНОМИКЕ И ИХ ПРИЧИНАХ

**КОЧКУРОВА Е.В.,**

аспирант,

Международный институт менеджмента ЛИНК,

e-mail: sakheleonora@mail.ru

В статье рассматривается понятие структурных изменений в экономике, их содержание и внутренние противоречия, а также анализируются и делаются выводы об основных причинах структурных преобразований в современной экономике.

**Ключевые слова:** причины; структурные изменения; трансформация; современная экономика; национальная экономика.

This article covers the notion of structural changes in the economy, their content and internal contradictions and analyses the main causes of structural change in the modern economy.

**Keywords:** causes; structural changes; radical changes; restructure; transformation; modern economy; national economy.

**Коды классификатора JEL:** O11.

Под структурными изменениями в экономической литературе понимают изменение пропорций экономической системы, происходящее под воздействием всех структурообразующих факторов [3, с. 12–13]. Подобная всеобщность структурных изменений привела к тому, что структурные изменения в экономике как самостоятельная категория остались «за бортом» глубоких научных исследований. В основном структурные изменения в экономической литературе рассматриваются наряду с другими экономическими явлениями и процессами [4, 11]. Некоторые работы посвящены отдельным аспектам структурных изменений или сдвигов в экономике [2].

Наряду с понятием «структурные изменения» в экономической литературе также употребляется понятие «структурные сдвиги», часто данные понятия употребляются в качестве синонимов [5]; некоторые экономисты их разделяют и даже противопоставляют [8]. Представляется, что вопрос в количественной оценке произошедших изменений. Можно выделить границы, когда изменение в структуре перерастает в структурный сдвиг. Данные границы следует рассматривать с точки зрения философского закона перехода количества в качество.

Понятие структурных изменений в экономике как экономического процесса может быть сопоставлено с другими динамическими процессами, протекающими в хозяйственной системе: циклами, колебаниями, возмущениями. В этом смысле интересны взгляды Ю.В. Яковца, который считает, что в основе любых изменений

Часть 3

№ 3

Том 8

2010

TERRA ECONOMICUS

в экономике лежит цикличная динамика [12, с. 8]. По мнению некоторых авторов, экономический цикл представляет собой систему из нескольких структурных сдвигов [10, с. 86–106]. Одним из основных свойств цикла является его диалектическая обратимость, стремление в исходную точку. Хотя с философских позиций любое изменение необратимо, можно говорить только об относительно обратимых явлениях и процессах, о движении по спирали, так как любое повторение (цикл) не является точной копией предыдущего.

*Содержанием* структурных изменений является соответствие изменений в структуре экономических потребностей изменениям в структуре размещения производственных ресурсов (факторов производства), которое выражается в динамике тех или иных количественных показателей: долей, весов и пропорций, характеризующих такое размещение [7].

В экономической литературе существуют различные классификации структурных изменений или сдвигов. Так, например, макросдвиги определяются как экономический агрегат, включающий в себя структурные изменения на всех уровнях хозяйствования [8, с. 28]: мезоструктурные сдвиги — на уровне отраслей и регионов, микроструктурные сдвиги — изменения на уровне фирмы, предприятия, их подразделений, а также наноструктурные сдвиги — изменения на уровне домашних хозяйств и отдельных индивидов.

По скорости, продолжительности, глубине и масштабам изменений структурные изменения принято подразделять на эволюционные и революционные. Также в качестве самостоятельной классификации в литературе выделяют изменения в структуре воспроизводства на всех его стадиях: производства, распределения, обмена и потребления.

*Изменение макроэкономических воспроизводственных пропорций* является обобщающим результатом всей совокупности структурных изменений. К макроэкономическим пропорциям, как правило, относят воспроизводственную структуру совокупного общественного продукта, соотношение фондов возмещения, потребления и накопления, затрат живого и прошлого труда, двух подразделений общественного воспроизводства. Воспроизводственная структура на макроуровне характеризуется также определенным соотношением производственных ресурсов и выпускаемой продукции.

Структурные изменения в производственной структуре можно рассматривать с технологической, организационной, отраслевой и других точек зрения; в структуре распределения — с точки зрения структуры доходов и инвестиций; в структуре обмена — с точки зрения структуры спроса и предложения, товарооборота и денежного обращения; в структуре потребления — с точки зрения структуры производственного и личного потребления. При этом сложная и многогранная структура потребностей является определяющей в структурообразующей цепи: производство — распределение — обмен — потребление. Именно структуре потребностей в купе со структурой размещения производственных ресурсов принадлежит ведущая роль в процессе формирования и осуществления структурных изменений в экономике.

Структурные изменения в воспроизводственной структуре вбирают в себя всю совокупность структурных изменений в экономике и определяют основные тенденции в развитии экономической структуры как на национальном, так и на мировом уровне. Какой бы структурный процесс мы ни взяли, он всегда связан с теми или иными изменениями в структуре производства, распределения, обмена или потребления.

Таким образом, процессы структурных изменений являются своеобразным стержнем, пронизывающим всю общественно-экономическую систему снизу доверху, они затрагивают как производительные силы, так и производственные отношения. *Они есть концентрированное выражение результатов взаимодействия производительных сил и производственных отношений, а также изменения последних в итоге такого взаимодействия.*

В основе каждого структурного изменения лежит противоречие. Вопрос о противоречии между элементами как источнике развития структуры — один из основных вопросов исследования динамики социально-экономических структур. Экономические системы обладают известной устойчивостью и изменчивостью. Понятие «структура» характеризует, прежде всего, устойчивость системы. «Раздвоение системы на противоположности, — пишет А.Н. Аверьянов, — обеспечивает ее относительное равновесное состояние и возможность длительного существования, в период которого происходят преимущественно изменения в количественном соотношении противоположных элементов. В конечном итоге количественные изменения неизбежно приводят к качественным изменениям» [1, с. 197–198].

Незначительные изменения одних элементов структуры тотчас же уравновешиваются их противоположностями. Таким образом происходит постепенный эволюционный процесс развития. На определенной его ступени наступает такой момент (*структурный кризис*), когда изменения активного начала уже не могут быть компенсированы соответствующими изменениями противодействующих сторон, так как они сдерживаются рамками самой структуры. Происходит сдвиг, перерыв постепенности, меняется структура, системные качества целого и, в конечном счете, сама система. Наступает период нового равновесия.

Структурный кризис возникает тогда, когда старая структура производства и соответствующее ей размещение ресурсов приходит в конфликт с изменившейся структурой потребностей, но еще не готова для изменений. Инерция сложившейся структуры затягивает перестройку, делая ее болезненной и продолжительной. Пока старая структура еще преобладает, общие темпы роста резко падают, приводя к застою общественного производства; нарушается нормальное функционирование рынков и денежной сферы, общие условия хозяйственной конъюнктуры остаются неблагоприятными. Структурный кризис преодолевается, когда старая структура, наконец, начинает уступать место новым отраслям и сферам производства, новым формам организации и регулирования.

Можно выделить основное, исходное и производные противоречия структурных изменений в экономике.

*Исходное противоречие* структурных изменений в экономике проявляется в форме противоречий между динамикой материальных и нематериальных потребностей; потребностей первичных, вторичных, третичных и т.д.; потребностей в труде и досуге; материальном благополучии и творческом развитии собственной личности. В результате, по мнению В.Л. Иноземцева, с развитием общества происходит «переход от доминирования внешних побудительных стимулов деятельности к мотивам преимущественно внутренним... Если до последнего времени прогресс производства, всегда оставаясь фоном, на котором происходит становление нового человека, был в большей степени причиной социальных трансформаций, нежели их следствием, то сегодня положение начинает радикально меняться». И далее: «...прогресс информационного производства и характер постиндустри-

альной хозяйственной системы как таковой оказываются зависимы от потребностей человека в самореализации — как в производстве, так и в потреблении» [6, с. 103–104].

Современная трансформация системы общественных потребностей заключается в том, что приумножение материального достатка перестает быть доминирующей основной для жизни человека. Не менее важным фактором, обеспечивающим прогресс цивилизации, становятся нематериальные интересы, детерминирующие соответствующие потребности. Стремление к удовлетворению материальных потребностей, продуцирующие соответствующие структурные изменения в экономике, в этих условиях уже не может обеспечить необходимую динамику хозяйственного прогресса. Традиционные ресурсы (земля, овеществленный капитал, углеводородные энергоносители, малоквалифицированный труд) начинают уступать место научным знаниям и информации, роль которых в создании и использовании общественного продукта возрастает.

*Основное противоречие* структурных изменений — это неравномерная динамика развития отдельных элементов в структуре экономики. При этом под неравномерной динамикой понимается различная скорость изменения относительных количественных характеристик структурных элементов (ускорение или торможение), различное время возникновения (временные лаги) и различная направленность указанных динамических процессов, в результате чего происходит качественное преобразование взаимосвязей между элементами структуры, изменяются основные пропорции экономической системы.

Главная пружина динамичности структуры сводится к диалектике производства и потребления, которые существуют не только как начальное и конечное звено в цепи воспроизводства, но и как одно — продолжение другого. «Каждое из них, — писал К. Маркс, — есть не только непосредственное другое и не только опосредствует другое, но каждое из них, совершаясь, создает другое, создает себя как другое» [9, с. 29]. Не только изменение структуры потребления вызывает необходимость в новых видах производства, но и производство определяет структуру потребления. При этом структура потребления отражает структуру растущих в долгосрочном периоде потребностей субъектов хозяйствования, а структура производства — структуру размещения и распределения ограниченных производственных ресурсов (факторов производства).

Разрешение основного противоречия структурных изменений в экономике представляет собой известное отрицание уже существующей пропорции между сторонами противоречия. Этот процесс является непрерывным; появление новой структуры есть отрицание ранее сложившейся. Структурные сдвиги, таким образом, снимая сложившиеся соотношения между структурой потребностей и структурой размещения ресурсов, структурами потребления и производства, формируют новую систему пропорций и в этом смысле одной из основных их функций, как мы указывали ранее, является обеспечение динамического соответствия между указанными структурами.

Из основного и исходного противоречий следует *несколько производных противоречий* структурных изменений в экономике, среди которых выделяют противоречие между изменениями в натурально-вещественной и стоимостной структурах экономики, противоречие между внешними и внутренними структурными изменениями, а также между разнонаправленными изменениями в рамках определенной экономической системы [8, с. 75].

Одной из основных причин структурных изменений в экономике является *развитие системы общественных потребностей*. Изменения в структуре потребностей, опосредуя появление одних, угасание и исчезновение других, вызывают необходимость сдвигов в структуре потребления и соответственно производства.

Система потребностей человека включает в себя два основных элемента: первый состоит из множества материальных потребностей, второй представляет собой нематериальные, *социально ориентированные, духовные потребности* (потребности в гармоничном развитии, социальной справедливости и т.п.). Социально ориентированные потребности являются производными от общего стремления человека как творческой личности к обретению материальной (экономической) свободы и *могут устойчиво воспроизводить себя только на основе достаточно высокого уровня удовлетворения материальных потребностей*. По мере развития общества значительная часть интересов утрачивает свою материальную направленность, что отражается соответствующими изменениями в системе потребностей.

Современная структура потребностей характеризуется многообразием, сложной дифференциацией и интернациональным характером составляющих ее элементов. Причем на этапе движения к постиндустриальному обществу все большее значение приобретают нематериальные, духовные потребности, такие, как потребность в творческой деятельности, образовании, интеллектуальном и культурном развитии, самореализации, общении по интересам, интенсивном отдыхе и досуге. Современные потребности органически связаны с развитием информационных технологий, глобальных сетей и коммуникаций. По словам В.Л. Иноземцева, в современном обществе «развитие личности становится главной целью человека, а деятельность, не мотивированная утилитарными потребностями, изменяет социальную структуру в гораздо большей мере, чем десятилетия бурных, но поверхностных революционных потрясений» [6, с. 43].

Другой причиной структурных изменений в экономике является развитие структуры производства, в котором ключевую роль играет *научно-технический прогресс* (НТП), научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), передовые изменения в технике и технологии.

Научно-технический прогресс, преобразуя материально-технический базис общества, технику и технологию, ведет к изменению структуры экономики. Он не может осуществляться без постоянных изменений структуры общественного производства. Поэтому структурные сдвиги в экономике определяют и обеспечивают систему пропорций между производством и потреблением, выступая одновременно фактором материализации все обновляющихся достижений науки и техники.

Влияние НТП на изменения в отраслевой структуре экономики происходит в виде перераспределения производственных ресурсов, а вместе с тем и общественно-необходимых затрат труда между разными отраслями и сферами деятельности. Основу изменения отраслевых пропорций производства составляют изменения в технологии, с одной стороны, и усложнение общественных потребностей — с другой.

Еще одна причина структурных изменений в экономике — *разделение труда* и его специализация. Категория разделения труда характеризует не только техническую, но и собственно экономическую базу структуризации экономики.

Одним из проявлений содержания структурных изменений выступает процесс распределения факторов производства (капитала и рабочей силы) между различ-

ными отраслями и сферами экономики. Данный вид распределения, составляя одну из неотъемлемых сторон общественного разделения труда, формирует общие материальные предпосылки структурных изменений в экономике.

Как одна из форм проявления процесса общественного разделения труда, структурные изменения в экономике непосредственным образом взаимосвязаны с производительными силами и с системой производственных отношений: производительные силы составляют материальную базу структурных изменений, а производственные отношения определяют их социальную форму.

Следующая причина структурных сдвигов, понижающая всю структуру экономики, — *отношения собственности*, прежде всего, на средства производства. Не подлежит сомнению, что понятие структурных изменений и изменение отношений собственности на средства производства тесно связаны друг с другом. Собственность в ее классическом политэкономическом понимании в качестве отношений присвоения и отчуждения средств производства выражает реально существующую структуру экономики с точки зрения ключевого производственного отношения — способа соединения работников со средствами производства и, следовательно, определяет структуру производства, распределения, обмена и потребления общественного продукта.

Одной из особенностей природы структурных изменений в экономике является то, что они представляют собой не только процесс, но и результат экономического развития. Именно в этом их сходство с категорией собственности, которая представляет собой результат, выражающий социально-экономическую сущность хозяйственного развития на каждом промежутке времени.

Поэтому изменения в структуре собственности являются разновидностью структурных изменений в экономике. В известном смысле развитие экономической структуры общества — это движение от одних форм собственности к другим. Причем каждая последующая форма собственности как бы вбирает в себя все предыдущие, сосуществует рядом с ними. В этом случае мы можем выделить в качестве двух «полюсов» частную и общественную собственность и проследить линию структурных изменений от обособленных ко все более и более ассоциированным организациям и отношениям собственности. В подтверждение тому на современном этапе мы наблюдаем реальное многообразие форм собственности.

Еще одной причиной структурных изменений являются разного рода *циклические процессы в экономике*. По мнению Г. Менша, «динамика потоков, приливы и отливы базисных инноваций определяют изменения в структуре экономики...» [13, с. 135]. В экономической литературе выделяют циклические колебания в экономике, различающиеся по своим причинам, продолжительности и социально-экономическим последствиям. Каждый из экономических циклов существенно влияет на темпы и природу структурных изменений, из которых собственно сам цикл и состоит, как было сказано выше. Российские экономисты С.М. Меньшиков и Л.А. Клименко также связывают экономические циклы (в первую очередь «длинные волны Кондратьева») со структурными кризисами и структурными изменениями. В частности, они определяют верхнюю и нижнюю точки «длинной волны» именно через изменения в экономической структуре [10, с. 86, 96, 97].

С развитием средств связи и коммуникаций, внешней торговли, *увеличением степени открытости экономики* значительное влияние на экономические процессы внутри страны оказывают *структурные изменения, протекающие*

в мировой экономике. Подобное влияние выражается изменениями в экспортно-импортной структуре, структуре платежного и внешнеторгового баланса и т.д. По-видимому, это единственная причина, которая, в отличие от других перечисленных причин, всегда будет только внешней по отношению к структурным изменениям в экономике той или иной страны. Она способна принести как существенную пользу, так и значительный вред развитию структуры национальной экономики. Особенно возрастает ее значение в современных условиях интернационализации и глобализации хозяйственной деятельности, что мы и наблюдаем в настоящее время в связи с распространением по миру финансового кризиса, изменениями в экономике страны — эмитента основной мировой резервной валюты.

Не меньшее влияние на структурные изменения оказывает *экономическая политика государства*, а также существующие на данный момент в той или иной стране хозяйственно-правовые нормы. Экономическая политика воплощается как в хозяйственном законодательстве, так и в соответствующем ему действии или бездействии участников общественного производства и обмена. Если экономическая политика опирается на объективные законы, то она ускоряет прогрессивные структурные изменения; если она направлена против хода объективного экономического развития, тогда она выступает в качестве их тормоза и обрекает себя, в конечном счете, на провал. Проблема, как это часто бывает, в оценке конкретных проявлений экономической политики.

Все системы, в том числе экономические, проходят в своем развитии следующие этапы: зарождение, рост, период зрелости, регрессивные преобразования (кризис) и исчезновение или распад. Зарождение и рост можно рассматривать как процесс организации в рамках старой структуры, процесс борьбы с консервативными сторонами и элементами, процесс изменения системных качеств. Период зрелости характеризует стационарное состояние структуры, когда процессы организации и дезорганизации уравновешивают друг друга. Регрессивные преобразования отражают процесс дезорганизации структуры, когда она, в свою очередь, уступает место новой структуре. И каждому этапу свойственны свои структурные изменения, отражающие через изменение пропорций экономической системы все ее структурообразующие факторы.

Основными причинами, определяющими, на наш взгляд, направленность, масштабы и глубину структурных изменений на всех уровнях в воспроизводственной и отраслевой структуре экономики, являются научно-технический прогресс, развитие системы общественных потребностей, а также разделение труда, изменения в отношениях собственности, циклические процессы в экономике, увеличение степени открытости экономики и экономическая политика государства.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аверьянов А.Н. Системное познание мира: методологические проблемы. М., 1985.
2. Багиров Д.А. Структурные сдвиги в планомерной системе социалистического производства: Дисс. ... канд. экон. наук. М., 1974.
3. Беркович Л.А. Взаимосвязь процессов интенсификации производства и структурных сдвигов в экономике. Новосибирск, 1989.
4. Винтрова Р., Нешпорова А. Структурные сдвиги в процессе интенсификации экономики // Известия АН СССР. 1987. № 2. (Серия «Экономика»).
5. Завиславская Д. Влияние структурных изменений на эффективность производства: Дисс. ... д-ра экон. наук. М., 1990.

6. *Иноземцев В.Л.* Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М., 2000.
7. *Казинец Л.С.* Измерение структурных сдвигов в экономике. М., 1969.
8. *Красильников О.Ю.* Структурные сдвиги в экономике. Саратов: Изд-во СГУ, 2001.
9. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 46, ч. I.
10. *Меньшиков С.М., Клименко Л.А.* Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу. М., 1989.
11. Технический прогресс и структурные сдвиги в экономике / Под ред. К.К. Вальтуха, В.И. Павлова. Новосибирск, 1987.
12. *Яковец Ю.В.* Циклы, кризисы, прогнозы. М., 1999.
13. *Mensch, G.* Stalemate in Technology. Cambridge. (Mass.), 1979.

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

**ВАСИЛЬЕВА Е.Н.,**

соискатель,

Южный федеральный университет,

e-mail: en.vasilieva@gmail.com

В статье рассмотрены основные предпосылки формирования инновационного типа экономического устройства, проанализирована взаимосвязь между институтами и экономическим ростом.

**Ключевые слова:** инновационная экономика; национальная инновационная система; институты; институциональные ловушки.

The article describes the basic prerequisites for the formation of innovative type of economic organization, analyzed the relationship between institutions and economic growth.

**Keywords:** innovative economy; national system of innovation; institutions; institutional traps.

**Коды классификатора JEL:** O31, O32, O43.

Одним из основных условий экономического развития ведущих государств мира стал рост конкурентоспособности и обеспечение лидирующих позиций национальной промышленности на международных рынках наукоемкой продукции. Выполнение данного условия возможно лишь на основе перехода экономики на путь инновационного развития, поскольку компании, производящие продукцию и использующие трудоемкие процессы, испытывают сильную конкуренцию со стороны государств, обладающих значительными ресурсами низкооплачиваемой рабочей силы, и теряют свои позиции. Только инновационно ориентированные корпорации, которые опираются на последние достижения и создают изделия с высокой добавленной стоимостью, пользующиеся спросом потребителей, способны извлечь преимущества из возможностей, которые дает интернационализация мировой экономики [2, с. 58].

Для перехода к инновационному типу хозяйствования необходимо использовать рыночные механизмы, которые смогут обеспечить быстрое обновление, внедрение и широкое распространение передовых технологий, а также увеличение выпуска конкурентоспособной на мировом рынке продукции. Именно поэтому в настоящее время на различных уровнях широко обсуждаются проблемы развития и реструктуризации государственной научно-технической сферы, государственной инновационной политики, меры государственной поддержки и стимулирования научно-технической и инновационной деятельности, а также вопросы нормативного, правового, организационного, информационного и кадрового обеспечения

инновационной деятельности и формирования ее инфраструктуры в Российской Федерации.

В 1980-е гг. стало очевидным, что уровень развития инновационной сферы обеспечивает основу устойчивого экономического роста, а между экономическими отношениями, возникающими в процессе осуществления инновационной деятельности, механизмами их регулирования и, собственно, инновационными процессами в национальной экономике существуют сложные взаимосвязи. К этому же времени относится появление концепции формирования Национальных Инновационных Систем (НИС). Лидерами ее разработки явились Б. Лундвал, который особое внимание уделял роли институциональной структуры страны в научно-технологическом взаимодействии фирм, К. Фримен, представивший НИС как сеть институтов государственного и частного секторов экономики, взаимодействие которых обуславливает, создает, видоизменяет новые технологии, а также способствует их дифференциации, и Р. Нельсон, постулирующий отказ от жесткого централизованного управления и планирования технического прогресса.

Существует много определений, описывающих понятие «национальная инновационная система». Так, в материалах ОЭСР (Организации по Экономическому Сотрудничеству и Развитию) приводится несколько определений, которые описывают национальную инновационную систему как совокупность институтов, относящихся к частному и государственному секторам, которые индивидуально и во взаимодействии друг с другом обуславливают развитие и распространение новых технологий в пределах конкретного государства [9]. В современной экономической теории НИС определяется как совокупность различных институтов, которые как совместно, так и каждый в отдельности, вносят определенный вклад в создание и распространение новых технологий; образуют основу, которая служит в интересах государства для формирования и реализации политики, влияющей на динамику инновационных процессов. НИС — это система взаимосвязанных институтов и институциональных структур, предназначенная для создания, хранения и передачи знаний и навыков, обуславливающих появление новых технологий. В то же время национальная инновационная система — это сеть институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности.

Инновационная система формируется под влиянием различных факторов, объективных для той или иной страны. К этим факторам относят размеры страны, наличие природных и трудовых ресурсов, особенности исторического развития институтов и форм предпринимательской деятельности. Таким образом, эффективность инновационного развития экономики зависит не только от того, насколько эффективна деятельность самостоятельных экономических агентов (фирм, научных организаций, вузов и т.д.) в отдельности, но и от того, как они взаимодействуют друг с другом в качестве элементов коллективной системы создания и использования знаний, а также собственными институтами (такими как ценности, нормы, право) [3, с. 23].

Институты в самом общем смысле представляют собой нормы, обычаи и правила, которые с ходом экономической истории глубоко проникли в сознание общества. Они играют ключевую роль в определении того, как люди относятся друг к другу, как учатся и используют свои знания.

Дж. Ходжсон утверждал, что воздействие институтов и рутин как на предпочтения, так и на поведение людей, вероятно, бывает и позитивным, и негативным. То есть позитивные или негативные результаты функционирования, например, рынка зависят от институтов, имеющихся в данный момент в обществе. Также успех реформ в переходных системах во многом предопределяется начальным состоянием экономической системы, ее подготовленностью к реформам.

Начальные институциональные условия формируются спонтанно, зачастую под воздействием незначительных или даже случайных факторов. Ведущий исследователь в этой области Б. Артур показал, что незначительные исторические события не могут быть опущены или усреднены в долгосрочном процессе, так как они могут предопределить наступление того или иного последствия. Эти исторические события и есть первоначальные институциональные ограничения, которые вследствие инертности политической, технологической и институциональной структур могут в зависимости от различных факторов приводить систему к ситуациям расширения или свертывания обменов (применительно к рыночному процессу) [1, с. 58].

Для конкретной иллюстрации вышесказанного можно обратиться к опыту развитых стран запада с высокими темпами экономического роста. Экономические успехи этих государств в значительной мере обусловлены наличием развитых институтов: открытым режимом предпринимательства, частной собственностью, эластичным рынком факторов производства, справедливым уровнем налогов и их долей в ВВП, а также макроэкономической стабильностью и устойчивой политической системой. Но какие же институциональные условия позволили западному миру обрести свой инновационный потенциал и достичь столь значительных успехов на экономическом, политическом и идеологическом поприщах? Так, Д. Норт, исследовав институциональные условия, обеспечившие быстрые темпы экономического роста на Западе в последние два столетия, пришел к выводу, что ключевой предпосылкой этих успехов оказалась вторая экономическая революция, под которой подразумевается коренное изменение институтов, состоящее в возникновении прав собственности на объекты, которые ранее были общедоступными. Речь идет, прежде всего, об интеллектуальной продукции, поскольку с наличием права собственности на изобретения стало выполняться главное условие экономического процветания — связь между деятельностью и отдачей от нее.

Таким образом, первостепенное значение приобретают институциональные преимущества, связанные с заданным направлением творческого процесса. Промышленная революция, хотя и представляла собой важное изменение в технологии, сама по себе не обеспечивала условия для дальнейшего долговременного роста. Важная для нас мысль здесь заключается в том, что экономический рост зависит не столько от технологического контекста, сколько от институциональных условий и предпосылок, поскольку технологические изменения сами по себе не способны обеспечить дальнейшего развития, кроме расширения границ производственных возможностей. Такими институциональными предпосылками в современной западной цивилизации стали права собственности на интеллектуальную продукцию. В результате возник новый тип экономического роста, порождаемый технологическим прогрессом, предполагающий постоянное повышение производительности, а также расширение и усовершенствование продуктового ассортимента.

Однако институты влияют не только на интенсивность инноваций, но и на их направление, а следовательно, и на траекторию экономического развития.

По утверждению Т. Веблена, основным источником социальных, научных и технических изменений является склонность человека к познавательной и творческой деятельности.

Согласно Д. Норту, важное влияние на эволюцию институтов оказывает обучение индивидов и организаций. Еще одним источником институциональных изменений является конфликт между институтами, особенно теми, которые сложились в разные исторические и культурные эпохи. Институциональный конфликт — между укоренившимися и внедряемыми нормами — иногда приводит к появлению нежизнеспособных институтов, но в ряде случаев появляются устойчивые, хотя и неэффективные образования, мутанты [7, с. 20]. Это может происходить и случайно под влиянием тех или иных внешних и внутренних факторов, включая сознательные, целенаправленные действия индивидов.

Институциональные изменения происходят медленно и постепенно, на базе уже существующих знаний и навыков, т.е. институциональные изменения зависят от пути развития. В негативном смысле процессы, приводящие в результате к зависимости от предшествующего пути развития, не обладают способностью освободиться от своего прошлого. В позитивном же смысле это означает лишь то, что «вчерашний выбор является отрывным пунктом для сегодняшнего... Трудность коренного изменения пути развития очевидна и убеждает в том, что процесс познания, с помощью которого мы создаем сегодняшние институты, ограничивает будущий выбор [5, с. 8].

Экономическая основа теории «тройной спирали»<sup>1</sup> инновационного развития базируется в основном на эволюционной концепции объяснения траектории развития технологий. Главная идея эволюционной теории, использованная в теории «тройной спирали», — инерционность траекторий технологического развития, которые оказывают определяющее воздействие на процессы экономического роста (path dependency). В широком смысле слова, от сложившейся траектории технологий зависит даже тип государственного устройства. В исследованиях сторонников данного направления доказывается, что страна, технология которой специализируется на производстве товаров конечного потребления, имеет демократическую и децентрализованную политическую систему.

Понятие «тройная спираль» усложняет представления о характере связей между технологическим развитием, его когнитивной и институциональной средами. В «двойных спиралях» отдельные связи между компонентами игнорируются и рассматривается влияние государства на рынок. Взаимодействие технологий и рынка изучается в эволюционной теории, однако большая часть обратных связей при этом не учитывается. В «тройной спирали» наличие сети взаимосвязанных отношений между акторами приводит к изменению не только их самих, но и связей между ними.

Новые технологии, созданные в результате инноваций, проходят отбор на основе рыночной конкуренции. «Победившие» технологии адекватны определенному типу рынка, следовательно, обеспечивается оптимум для избранной технологии и рынка. Действия участников данного звена будут направлены на сохранение этой цепи и достижение монопольного положения той или иной технологии.

<sup>1</sup> В основе этой концепции лежат новые принципы построения отношений между государством, наукой и бизнесом. Это концепция стратегических инновационных сетей, предполагающая переход к доминирующему положению среди ресурсов экономического роста общественного института, ответственного за создание и накопление знаний.

Если институциональная компонента спирали, обеспечивающая контроль над экономическим развитием в целом, также соответствует этой траектории (например, если законодательство страны, в которой развернуто производство, обеспечивает благоприятные условия для его развития), то технология будет изменяться в соответствии с жизненным циклом данной инновации. Таким образом, образуется «ловушка» технологий, когда интересы участников направлены на то, чтобы новые технологии не появлялись. Такая монополия сохраняется до тех пор, пока, по крайней мере, две компоненты «спирали» не создадут условия для появления новой, более эффективной инновации, что приведет к смене траектории.

Развитие по сложившейся траектории меняет инфраструктуру науки для разработки альтернативных траекторий. Если контроль над развитием технологии осуществляется также на более высоком уровне (федеральным правительством или региональными и наднациональными органами), то и реализация контроля может сократить жизненный цикл инновации путем стимулирования конкурирующих новшеств.

При этом в концепции «тройной спирали» считается, что отбор компонент для формирования траектории развития осуществляется случайным образом, поскольку, в конечном счете, случайными оказываются факт и момент открытия или изобретения. Они могут быть созданы и запатентованы в сфере, где не обеспечивают максимального эффекта и не выводят экономическую динамику на траекторию оптимального роста.

На основе рекурсивной структуры связей и институциональных компонент контроля создается возможность перехода от одной траектории к другой. В процессе развития каждой сферы по спирали траектории пересекаются, и на таких пересечениях появляется возможность перехода от случайно сложившейся траектории на национальном или корпоративном уровне к новой траектории [4, с. 128]. Гораздо реже происходит кардинальная смена траектории развития. Так, смена траекторий в результате появления радикальных инноваций — сложный процесс, занимающий продолжительный период. Кардинальная смена технологических траекторий чаще всего наблюдалась после серьезных потрясений в общественной жизни, таких как революции, войны [4, с. 127]. Чем больше дифференцированы компоненты в спирали, тем выше вероятность возникновения ловушек технологий. До определенного момента это обеспечивает возможность устойчивого развития, поскольку данные компоненты могут идеально адаптироваться друг к другу в разных отраслях и производствах.

Наиболее важный аспект данной проблемы — это создание новых или улучшение уже существующих институтов, эффективных в условиях конкурентного хозяйства и способных дать импульс «экономике знаний». Однако улучшение важнейших институтов не всегда возможно. В частности, если система с недостаточно развитой политической культурой оказывается в институциональной ловушке. Если коррупция распространена повсеместно, то индивидуальный отказ от коррупционных стандартов поведения невыгоден агентам, а координация их усилий невозможна из-за неразвитости политической системы и гражданского общества.

Вместе с тем связь между экономическим ростом и качеством институтов является двусторонней: высокое качество институтов способствует росту, быстрый рост облегчает совершенствование институтов. Поэтому появляется шанс выйти из ловушки при обеспечении роста. Другое препятствие состоит в том, что насе-

ление блокирует осуществление реформ, если они не сопровождаются немедленным повышением благосостояния. Обеспечение быстрого роста, таким образом, является необходимым условием формирования благоприятных институциональных ожиданий [8, с. 7]. При этом механизмами достижения данного эффекта являются:

- уменьшение относительной эффективности отклоняющегося поведения;
- увеличение численности среднего класса, заинтересованного в улучшении институтов.

В теории реформ<sup>2</sup> выделяется понятие перспективной траектории, которое справедливо и для институциональных траекторий, предусматриваемых стратегиями модернизации. Институциональная траектория называется перспективной, если она согласуется с ресурсными, технологическими и институциональными ограничениями и предполагает наличие механизмов, стимулирующих изменения институтов и предотвращающих возникновение институциональных ловушек. Так, перспективная траектория должна:

- ❖ учитывать возможности принятия политических решений и о реформах, и о необходимости отказа от них;
- ❖ учитывать статистическое и динамическое взаимодополнение институтов, предусматривая рациональную последовательность институциональных изменений;
- ❖ обеспечивать снижение ресурсных, технологических и институциональных ограничений движения вдоль выбранной траектории экономического развития;
- ❖ формировать такие институциональные ожидания, которые могут стимулировать движение в соответствии с траекторией развития;
- ❖ предусматривать, по возможности, компенсацию потерь основным группам экономических агентов, которые могут понести убытки в результате институциональных изменений, инициируемых государством;
- ❖ сочетаться с государственной политикой стимулирования экономического роста.

Выполнение этих требований обеспечивает высокие шансы на успех реформы, а их нарушение, напротив, ведет к чрезмерно высоким издержкам, дисфункциям и институциональным ловушкам. Для выхода из этого тупика необходимо существенное изменение фундаментальных или организационных факторов, т.е. ресурсно-технологических возможностей, макроэкономических характеристик системы и, соответственно, действующих законов и инструкций; полное или частичное разрушение организационно-технологической схемы, развитие соответствующей системы материального и информационного обмена с внешней средой. Кроме того, «чтобы предотвратить появление институциональных ловушек, следует с самого начала планировать постепенный демонтаж института, неэффективного в долгосрочной перспективе, — вводимая норма должна быть временной и предусматривать свою собственную автоматическую отмену» [6, с. 126]. Другой принцип — поддержание разнообразия институциональных форм. Чем богаче набор институтов, тем больше возможностей выхода из институциональных ловушек.

Таким образом, инновационный процесс связан со всей экономикой страны и эта связь во многом диалектична: активизация инновационной деятельности

<sup>2</sup> Теория реформ — это сравнительно новый раздел экономической теории, изучающий процессы целенаправленного изменения экономических институтов

приобретает ключевое значение для подъема экономики, устойчивого экономического роста. В то же самое время инновационный процесс невозможен без экономической, социальной, правовой поддержки. Однако в настоящее время институциональные реформы в России не удаются, и страна находится в сети институциональных ловушек. Но между институтами и ростом существует связь. Поэтому есть шанс на то, что в целях поддержания быстрого роста в течение определенного времени за счет переходной системы институтов можно будет улучшить качество управления, уменьшить масштабы теневого сектора и коррупции, укрепить законность, снизить административные барьеры, сделать рост самоподдерживающимся и раскрыть все возможности инновационного типа развития экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Вольчик В.В. Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2.
2. Гапоненко А. Контуры наукоемкой экономики // Экономист. 2005. № 10.
3. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» // Вопросы экономики. 2003. № 3.
4. Дежина И., Киселева В. «Тройная спираль» в инновационной системе России // Вопросы экономики. 2007. № 12.
5. Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень клуба экономистов. Вып. 4. Минск: ПроPILEI, 2000.
6. Нуреев Р.М. Что такое *Path Dependence* и как ее изучают российские экономисты // Общественные науки и современность. 2006. № 2.
7. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. Доклад «Институциональная динамика и теория реформ». М., 1998.
8. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4.
9. Atkinson, R.D. The Innovation Economy. A New Vision for Economic Growth in the 21st Century. Policy Report, 2003.
10. OECD, National Innovation Systems (Проект ОЭСР «Национальные инновационные системы»). Paris, 1997.
11. Wial, H. A National Innovation Foundation // Democracy a journal of ideas. Issue 14, 2009.

## ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

СОДИКОВА С.Ш.,

Южный федеральный университет,  
аспирант кафедры экономической теории,  
e-mail: sabina.sodikova@mail.ru

В статье дан сравнительный анализ денежно-кредитной политики, проводившейся в условиях финансового кризиса в России и в странах с развитой рыночной экономикой.

**Ключевые слова:** деньги; денежно-кредитная политика; денежно-кредитные инструменты.

The present article contains a comparative analysis of the monetary policy pursued in Russia during financial crisis and in countries with developed market economies.

**Key words:** money; monetary policy; monetary policy instruments.

**Коды классификатора JEL:** E52, E63.

Мировой финансовый кризис убедительно продемонстрировал несовершенство надзорных и регуляторных систем большинства стран мира, подтвердил необходимость совершенствования инструментов монетарной политики, а также функций регуляторов и центральных банков в обеспечении финансовой стабильности.

Центральные банки стремились увеличить ликвидность банковской системы, в том числе оказывая помощь отдельным системообразующим банкам, которая до лета 2008 г. была в некоторой степени связана с повышенным «инфляционным фоном». Рост доходов значительной части населения в бедных странах стал одним из факторов роста цен на продовольствие на мировых рынках во второй половине 2007 г. В свою очередь, в силу высокой доли продуктов питания в потребительской корзине в развивающихся странах это привело к увеличению показателей инфляции. В таких условиях Федеральная резервная система США, Европейская система Центрального банка, Банк Англии, центральные банки Швейцарии и Японии фактически выступили в поддержку не только банковского сектора, но и фондового рынка, превратившись из кредиторов последней инстанции в «создателей» рынков последней инстанции (*market makers of last resort*). Тем самым ведущие центральные банки приняли на себя ответственность за перекредитование экономики, за действия спекулянтов на фондовом рынке и надувание спекулятивных пузырей. ФРС США, ЕЦБ, центробанки Англии, Швейцарии и Японии заявили

13 октября 2008 г. о предоставлении до начала 2009 г. неограниченной (конечно, в разумных пределах) долларовой ликвидности мировой финансовой системе со стороны ФРС (по предварительным оценкам не менее чем 600–700 млрд евро). Предпринятые меры носили чрезвычайный характер. При их реализации выяснилось, что отсутствуют необходимые инструменты предоставления ликвидности банковскому сектору. Их пришлось создавать в спешном порядке.

Выделяются следующие особенности реакции центральных банков развитых стран на кризис. Во-первых, на начальном этапе кризиса центральные банки использовали стандартный инструментарий кредитно-денежной политики (операции на открытом рынке и изменение базовой ставки процента), стараясь с его помощью увеличить предложение денег. Результатом этой политики стало снижение до нулевой отметки процентных ставок центральных банков ряда стран (США, Японии, Швейцарии, Великобритании). Тем самым возможности проводить стандартную кредитно-денежную политику оказались существенно ограничены. Трудности в проведении стандартной кредитно-денежной политики имели место в первую очередь в англосаксонских странах (прежде всего в США), где традиционно преобладала финансовая система, основанная на финансовых рынках. Для сохранения стабильности финансовой системы и ее функций по перемещению средств между различными группами экономических агентов в этих же странах перед центральными банками была поставлена дополнительная задача — поддерживать отдельные сегменты финансовых рынков, играющие системообразующую и важную роль в передаче сигналов от кредитно-денежной политики к экономике.

Во-вторых, были проведены изменения в инструментарии кредитно-денежной политики, призванные в первую очередь содействовать увеличению предложения денег в экономике в ответ на действия центральных банков. Все центральные банки развитых стран увеличили объем ценных бумаг, принимаемых в качестве обеспечения при проведении операций на открытом рынке, а в ряде случаев — и круг контрагентов центральных банков по этим операциям. Последнее имело место в странах с англосаксонской финансовой системой, где доступ к ликвидности получили не только банки, но и основные участники рынка ценных бумаг.

В-третьих, увеличились сроки, на которые центральные банки предоставляли средства коммерческим банкам. Если ранее операции по предоставлению ликвидности были рассчитаны в основном на относительно короткий период (до 1 месяца), то вследствие кризиса центральные банки стали вводить механизмы, рассчитанные на более длительные сроки кредитования (до 1 года).

В ответ на мировой кризис центральные банки развитых стран предприняли ряд скоординированных действий. Происходило скоординированное снижение ставок рефинансирования шестью ведущими мировыми центральными банками. Учитывая роль процентной политики, в том числе в регулировании валютных курсов, эта акция продемонстрировала желание центральных банков развитых стран не использовать конкурирующее обесценение валют для поддержки своих экономик. Во-вторых, ряд центральных банков открыли линию валютного свопа для коммерческих банков, испытывающих потребности в дополнительном финансировании в соответствующей валюте. Особенно следует отметить соглашения своп, заключенные ФРС с рядом центральных банков. Появились и другие соглашения валютного свопа между центральными банками, а также получившие большой политический резонанс соглашения народного банка Китая с Белоруссией, Аргентиной и рядом стран Юго-Восточной Азии.

В период кризиса была оказана помощь системообразующим финансовым институтам, так как ее отсутствие могло привести к серьезным макроэкономическим последствиям. Была осуществлена национализация ряда крупных банков, которая в основном принимала форму вхождения государства в капитал того или иного банка для его финансовой поддержки [5, с. 20]. Однако практически во всех случаях было объявлено, что эта мера носит временный характер.

Несмотря на многочисленные меры, направленные на увеличение денежного предложения и помощь отдельным системообразующим финансовым институтам, антикризисная кредитно-денежная политика в ведущих развитых странах не смогла предотвратить снижение совокупного спроса и спада производства. Возникли затруднения в функционировании традиционных трансмиссионных механизмов кредитно-денежной политики. В условиях снижения доверия к политике центральных банков и повышения рисков банки ввели дополнительные ограничения по кредитованию, что ослабило влияние кредитного канала на денежное предложение. Денежные власти пытались преодолеть «узкие места», возникшие в финансовой системе в результате кризиса (фактически приостановку работы отдельных сегментов финансового рынка, важных с позиций трансмиссионного механизма кредитно-денежной политики и функционирования финансовой системы).

Первые потрясения на мировом финансовом рынке в августе 2007 г. внесли изменения в модель кредитно-денежной политики России. Российские банки также испытали нехватку ликвидности. Для решения этой проблемы ЦБ РФ ослабил кредитно-денежную политику [4, с. 13]. Основные ее инструменты (за исключением валютных интервенций), которые наряду с бюджетно-налоговой политикой использовались для целей стерилизации, были переориентированы на предоставление ликвидности. Для этого с августа 2007 г. возобновилось проведение аукционов прямого РЕПО, были временно снижены нормативы обязательного резервирования и др.

Меры, предпринятые Банком России с начала первой волны кризиса, оказались весьма противоречивыми. С одной стороны, государство не только наращивало масштабы поддержки экономики, но и увеличивало многообразие ее форм. От помощи банковскому сектору путем размещения бюджетных средств на депозитах в банках правительство РФ перешло к прямой поддержке предприятий — предоставлению кредитов на погашение иностранных займов и выкупу их акций. При этом целью выкупа являлась не деприватизация или национализация компаний, а стабилизация фондового рынка и макроэкономических показателей. В этом состоит кардинальное изменение макроэкономической политики, которая до сих пор проводилась с помощью инструментов косвенного регулирования — в основном монетарного (денежно-кредитного и валютного) и бюджетного.

С другой стороны, ЦБ запаздывал с принятием мер, адекватных новым, все более сильным внешним и внутренним шокам. На фоне снижающихся ставок рефинансирования Европейского Центробанка действия ЦБ России не способствовали сохранению стабильности. Реагируя на рост темпов инфляции, Центральный банк России с начала 2007 г. стал ужесточать кредитно-денежную политику, повысив нормативы обязательного резервирования. Началось постепенное повышение ставки рефинансирования. Если до 19 июня 2007 г. ЦБ РФ сохранял ставку рефинансирования в 10%, то с 4 февраля по 14 июля 2008 г. четыре раза ее повышал на четверть процентного пункта. Норматив обязательных резервов, установленный

1 июля 2007 г. в размере 4,5% (что вдвое выше, чем в Еврозоне), в 2008 г. также четырежды повышался и составил 1 сентября 8,5%. В ответ на коллапс российского фондового и межбанковского рынка в сентябре—октябре ЦБ снизил эти нормативы до 1,5–4,5% 18 сентября и 0,5% — с 15 октября. Здесь свою роль сыграли значительный отток капитала в августе-октябре и вызванная этим «долларовая» деэмпсия. Однако при этом продолжалось наращивание валютных резервов, способствовавшее росту предложения денег.

Острая фаза кризиса в России началась осенью 2008 г. Реакция ЦБ РФ на полномасштабный финансово-экономический кризис развивалась по двум основным направлениям. Во-первых, была продолжена политика помощи банковской системе, уже проводившаяся на первой волне кризиса, только в большем масштабе и с помощью большего числа инструментов. С августа-сентября 2008 г. ЦБ РФ резко увеличил объем средств, предоставляемых коммерческим банкам по традиционным каналам. При этом основным инструментом кредитования банков были операции РЕПО, а пик предоставления помощи пришелся на конец 2008 — начало 2009 гг.

Во-вторых, изменились условия предоставления ликвидности по отдельным инструментам, аналогичные изменения, имевшим место в развитых странах и направленным на расширение круга финансовых институтов, имеющих доступ к ресурсам Центрального банка; расширился круг ценных бумаг, принимаемых Центробанком в обеспечение по кредитам; увеличились сроки предоставления ресурсов. Были использованы новые инструменты кредитно-денежной политики, основными среди которых стали беззалоговые кредиты. Банк России начал предоставлять кредиты под обеспечение «нерыночными» активами (залог векселей, права требования по кредитным договорам) [5, с. 12].

В период острой фазы кризиса для регулирования кредитно-денежной сферы с целью предоставления дополнительной помощи банковской системе использовались следующие инструменты: размещение временно свободных средств федерального бюджета на банковских депозитах; предоставление кредитов Внешэкономбанку на обслуживание внешних займов компаний (сделанных до 25 сентября 2008 г.) и субординированных кредитов банкам, собственники которых увеличили капитал в период кризиса.

Однако политика ЦБ РФ оставалась противоречивой, так как последний предоставлял кредиты Внешэкономбанку в иностранной валюте под 8% годовых. В свою очередь Внешэкономбанк выдавал ссуды предприятиям с маржой около 4 п.п., а ставка в 12% уже значительно превышала (после всеобщего понижения ставок рефинансирования) рыночные ставки на мировых рынках. Ставки по ломбардным кредитам ЦБ в 7–8% в условиях финансового кризиса были явно завышены.

Концентрация потоков средств, вливаемых в финансовый сектор, в небольшой части банков не обеспечила оживления межбанковского рынка. Неясен критерий, размещения Центробанком бюджетных средств на депозитах в избранных банках, кредитовавших малые и средние банки. Фактически создавалась трехуровневая банковская система, которая менее прозрачна по сравнению с двухуровневой, где ЦБ имеет разветвленную систему территориальных подразделений, хорошо информированных о финансовом состоянии банков, и развитую платежную систему. Эффективнее было бы увеличение в аналогичных масштабах рефинансирования Банком России коммерческих банков подобно Европейскому Центральному банку, который в период кризиса расширил операции на открытом рынке как в части

снижения процентных ставок по операциям, так и в части долгосрочности их проведения.

Вторым направлением кредитно-денежной политики России в острой фазе кризиса было регулирование динамики валютного курса. Если первое направление находилось в русле основных тенденций антикризисной кредитно-денежной политики развитых стран, то второе в большей степени характерно для стран с развивающейся рыночной экономикой. Это было связано со стремлением поддержать внешнюю и внутреннюю конкурентоспособность собственных производителей с высоким уровнем внешних заимствований, с наличием значительных активов, номинированных в иностранной валюте и обращающихся в национальной экономике. Причем эти факторы оказывали разнонаправленное влияние на желаемый уровень валютного курса. Во время кризиса сталкивались две противоположные тенденции: с одной стороны, стремление удержать национальную валюту от стремительного обесценивания и связанных с этим неуправляемых инфляционных процессов и оттока капитала, с другой — поддержать конкурентоспособность национальной экономики посредством управляемого снижения валютного курса.

В начале кризиса проводилась политика, направленная на обесценивание российского рубля по отношению к доллару США и бивалютной корзине. Одной из основных причин подобной политики был значительный объем внешней задолженности корпоративного и банковского секторов в России в докризисный период (на 1 октября 2008 г. внешний долг этих двух секторов уже приближался к 500 млрд. долл.). С точки зрения необходимости предотвратить внезапный рост внешнедолгового бремени (в результате резкого обесценивания рубля) подобную политику можно считать вполне оправданной [2, с. 12].

После завершения этапа обесценивания рубля модель кредитно-денежной политики в России вновь изменилась. С весны 2009 г. ЦБ РФ стал постепенно наращивать валютные резервы и сокращать объем поддержки банковской системы [1, с. 74]. В это же время он начал цикл снижения ставки рефинансирования (с конца апреля по конец ноября 2009 г. ставка была снижена на 3,5 п.п.). Общий эффект от кредитно-денежной политики в этот период был связан с некоторым ростом денежной массы (на 15,7% с 1 февраля по 1 ноября 2009 г.) [3, с. 5].

Таким образом, денежно-кредитная политика, проводимая ЦБ РФ в период разрастания мирового финансового кризиса качественно отличалась от политики, проводимой развитыми странами и, в частности, ЕЦБ.

Существенные различия в антикризисной монетарной политике прослеживаются в выборе инструментов, используемых ЕЦБ и ЦБ РФ для стабилизации экономической конъюнктуры. В первую очередь это касается способа регулирования процентных ставок. Если ЕЦБ начал снижение процентных ставок с начала финансовых потрясений до рекордно низких величин за всю свою десятилетнюю историю, то ЦБ РФ не только не снижал ставку рефинансирования, а, напротив, повышал ее, что создало еще большие диспропорции на кредитном рынке и ограничило терпящим нехватку ликвидности коммерческим банкам доступ к ресурсам Центробанка. В результате такой «антикризисной» кредитно-денежной политики в первые месяцы развертывания кризиса в январе 2009 г. средние кредитные ставки по операциям на срок до 1 года по России в целом (без учета Сбербанка) выросли до 17,4%. Это максимальное значение показателя с мая 2002 г., когда ставка достигала 17,7%.

Кроме того, если ЕЦБ предоставлял финансовую помощь в основном банковскому сектору, то монетарные власти стали тратить огромные средства из Резервного фонда для кредитования небанковских предприятий, испытывавших кризис ликвидности, что создало риск повышения инфляции и оппортунистического поведения со стороны 295 компаний, входивших в список предоставления финансовой помощи. Поддержка должна оказываться не заранее известным компаниям, а предоставляться финансовым институтам, испытывающим временные затруднения, не обусловленные низким качеством корпоративного управления и высокорискованными вложениями.

Необоснованной представляется и эффективность курсовой политики ЦБ РФ в кризисный период, в частности плавная девальвация курса рубля. Манипуляции валютным курсом имеют негативные последствия. Преднамеренное укрепление рубля приводит к избыточному притоку капитала и удешевлению денег, а движение курса по заданной траектории в обратном направлении провоцирует избыточный отток капитала и резкое удорожание национальной валюты. И то и другое деформирует денежные рынки, и именно это случилось в России в конце 2008 г.-январе 2009 г. Проведение Банком России масштабных валютных интервенций в рамках политики постепенной девальвации рубля привело к снижению международных резервов органов денежно-кредитного регулирования.

Все вышеперечисленное свидетельствует о неэффективности антикризисной кредитно-денежной политики ЦБ РФ. Кризис выявил недостатки используемого инструментария денежно-кредитной политики ЦБ РФ для решения поставленных перед ней задач, в частности выбор инструментов регулирования также не отличался оперативностью и гибкостью.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Акиндинова Н., Миронов В., Петров М., Пухов С., Смирнов С. Российская экономика на фоне мирового кризиса: текущие тенденции и перспективы развития // Вопросы экономики. 2009. № 9.
2. Алексашенко С. Обвальное падение закончилось, кризис продолжается // Вопросы экономики. 2009. № 5.
3. Инфляция и денежно-кредитная политика / Экономико-политическая ситуация в России. М.: ИЭПП, 2009. № 11.
4. Некипелов А.Д. Стабилизация или стерилизация // Независимая газета. 2006. 24 ноября.
5. Состояние денежной сферы и реализация денежно-кредитной политики в 2008 г. // Вестник Банка России. 2009. № 19.

## ЭЛЕКТРОННЫЙ АУКЦИОН КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

КРАВЦОВ А.Д.,

аспирант кафедры государственного  
и муниципального управления,  
Северо-Кавказская академия государственной службы,  
e-mail: alex2408688@mail.ru

В статье рассмотрены преимущества электронных аукционов перед другими способами размещения государственных заказов. Дан анализ положительного влияния внедрения таких аукционов в качестве основного способа размещения заказов для государственных нужд на эффективность системы государственных закупок.

**Ключевые слова:** государственные нужды; государственные заказы; электронный аукцион; система государственных закупок; эффективность; способ размещения заказа.

In article are examined the advantages of electronic auctions compared to other State purchases modes. Analysis of the positive impact of such auctions implementation as a main State purchases mode on the efficiency of State purchases system also included.

**Keywords:** state needs; state purchases; electronic auction; state purchases system; efficiency; state purchases mode.

**Коды классификатора JEL:** G28, H70.

Под размещением заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд (далее — размещение заказов) понимаются действия заказчиков, уполномоченных органов по определению поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях заключения с ними контрактов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд, а в случае закупки одноименных товаров (работ, услуг) на сумму не более 100 000 рублей в течение 1 квартала — в целях заключения с ними также иных гражданско-правовых договоров в любой форме [15].

Государственными, муниципальными заказчиками (далее также — заказчики) могут выступать соответственно государственные органы (в том числе органы государственной власти), органы управления государственными внебюджетными фондами, органы местного самоуправления, а также бюджетные учреждения, иные получатели бюджетных средств при размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг за счет бюджетных средств и внебюджетных источников финансирования.

Как неоднократно отмечалось, доходы и расходы местных бюджетов определяются органами государственной власти, не отличаются от доходов и расходов региональных и федерального бюджетов [5].

Далее государственные и муниципальные нужды, закупки, заказчики именуются государственными нуждами, закупками, заказчиками.

Исходя из приведенных понятий, систему государственных закупок можно понимать как совокупность правил, определяющих суть и формы отношений, направленных на удовлетворение государственных нужд, а также лиц, участвующих в этих отношениях. В системе государственных закупок России размещение заказов может осуществляться:

- путем проведения торгов в форме конкурса, аукциона, в том числе аукциона в электронной форме (далее — электронный аукцион);
- без проведения торгов (запрос котировок у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).

Исчерпывающий перечень случаев размещения заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) установлен Федеральным законом «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее — Закон № 94-ФЗ). В частности, у них закупается продукция субъектов естественных монополий, одноименная продукция на сумму менее 100 000 рублей в течение квартала, закупки в случаях, определяемых Президентом РФ и Правительством РФ, и т.д.

Этот порядок закупки является в известном смысле «особым», поскольку не предусматривает конкуренции участников размещения заказа на предмет того, с кем именно из них будет заключен контракт, и в настоящей статье не рассматривается. При размещении заказов путем проведения торгов и запросов котировок такая конкуренция имеет место.

Отметим, что понятие «конкуренция» означает соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке [14].

Участниками размещения заказов являются лица, претендующие на заключение государственного контракта [15]. Участником размещения заказа может быть любое юридическое лицо или любое физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель.

Законом № 94-ФЗ определены цели регулирования отношений в сфере размещения заказов:

- обеспечение единства экономического пространства на территории Российской Федерации при размещении заказов;
- эффективное использование средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования;
- расширение возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулирование такого участия;
- развитие добросовестной конкуренции;
- совершенствование деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере размещения заказов;
- обеспечение гласности и прозрачности размещения заказов;
- предотвращение коррупции и других злоупотреблений.

Под эффективностью понимаются относительный эффект, результативность процесса (операции, проекта), определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим (обеспечившим) его получение [13].

Принцип эффективности и экономичности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов уполномоченные органы и получатели бюджетных средств должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств [1].

Следовательно, законодательно закреплены два подхода к эффективности государственных закупок.

При первом из них результат (т.е. потребности) задан заранее, а эффективность определяется величиной денежных средств, затраченных для достижения этого результата.

Второй подход исходит из фиксированности денежных средств, а эффективность зависит от того, насколько значительный результат был достигнут с использованием этого объема денежных средств.

Исходя из Закона № 94-ФЗ законодателем избран первый подход.

Во-первых, определение состава и объема заказа при каждом размещении заказа осуществляется заказчиком еще до публикации в печатных средствах массовой информации и размещения на официальных сайтах в сети Интернет извещения о размещении этого заказа.

Более того, Закон № 94-ФЗ обязывает заказчика включать сведения о составе и объеме каждого заказа (в том числе требования к характеристикам, свойствам товаров, качеству работ, услуг) в документацию о торгах, извещение о проведении запроса котировок.

Также заказчиком должна быть определена и начальная цена государственного контракта, превышение которой не допускается.

Во-вторых, предлагаемая участниками размещения заказа цена государственного контракта является единственным критерием определения победителя аукциона; запроса котировок.

Возможности заказчика изменить при заключении (исполнении) контракта по итогам закупки объем товаров, работ, услуг, составлявших предмет размещения заказа, весьма жестко ограничены Законом № 94-ФЗ и заметного влияния на систему государственных закупок не оказывают.

Исключением являются случаи уменьшения соответствующими государственными органами или органами местного самоуправления в установленном порядке бюджетных средств, выделенных для финансирования подрядных работ, что порождает обязанность сторон государственного контракта на выполнение подрядных работ согласовать новые сроки, а если необходимо, то и новые условия выполнения работ [2].

При этом изменение при заключении (исполнении) условий государственного контракта, определенных по итогам размещения заказа, если возможность изменения таких условий не предусмотрена законодательством РФ о размещении заказов, представляет собой административное правонарушение и влечет наложение штрафа.

Штрафом наказываются заказчик и в случае заключения государственного контракта на иных, чем определенные по итогам размещения заказа, условиях.

В случае если такое незаконное изменение условий (или заключение контракта на иных условиях) повлекло дополнительное расходование бюджетных средств или уменьшение количества товаров, объема работ, услуг для государственных нужд, размер штрафа на должностное лицо заказчика исчисляется как двукратный размер дополнительно израсходованных бюджетных средств или стоимости товаров, работ, услуг, количество (объем) которых уменьшены. Максимальный размер штрафа **не ограничен [6]**.

В-третьих, при проведении конкурса критериями оценки и сопоставления заявок может являться не только цена, но и:

- ◆ качество работ, услуг и (или) квалификация участника конкурса при размещении заказа на выполнение работ, оказание услуг;
- ◆ функциональные характеристики (потребительские свойства) или качественные характеристики товара;
- ◆ расходы на техническое обслуживание товара и др. [11].

Данный факт не меняет вывода об избранном законодателем первом подходе к определению эффективности рассматриваемой системы, так как:

- ❖ основными способами размещения государственных заказов являются не конкурсы, а аукционы и запросы котировок. Правительством РФ установлен перечень товаров, работ, услуг, государственные заказы на которые могут размещаться только путем аукциона, но не конкурса [9]. Те же товары (работы, услуги), которые не вошли в этот весьма обширный перечень, могут быть закуплены путем проведения как конкурсов, так и аукционов;
- ❖ заказчик обязан включить в конкурсную документацию указание на состав и объем заказа, размещаемого путем проведения конкурса;
- ❖ подлежат отклонению все заявки при проведении конкурсов, аукционов, запросов котировок, не соответствующие требованиям заказчика, в том числе к составу и объему товаров, работ, услуг, составляющих предмет размещения заказа, сколь бы ни была низка при этом предлагаемая цена контракта. Отклоняются также все заявки, в которых предлагаемая цена контракта превышает определенную заказчиком начальную цену — независимо от того, насколько привлекательно предложение для заказчика по всем другим параметрам (по характеристикам оборудования, качеству услуг и т.д.).

Данный анализ показывает, что применительно к системе государственных закупок под эффективностью можно понимать степень экономии денежных средств, трудовых и временных затрат заказчиков и участников размещения заказов для 100%-го удовлетворения государственных нужд, в т.ч. для определения состава поставщиков (исполнителей, подрядчиков) по государственным контрактам.

Этот подход экономически обоснован по целому ряду причин:

- ◆ объем бюджетных средств в любом государстве всегда ограничен, причем расходуются бюджетные средства далеко не только для удовлетворения государственных нужд в товарах, работах, услугах, ввиду чего весьма важна максимально возможная экономия бюджетных средств;
- ◆ с учетом того, что состав и объем государственных нужд определяется в соответствии с Законом № 94-ФЗ заказчиками (в рамках имеющихся бюджетных средств) самостоятельно, противоположный подход — основанный на достижении максимального результата за имеющиеся денежные средства — означал бы закупку ненужных заказчиком товаров (работ,

услуг) или закупку товаров, работ, услуг, имеющих завышенные (по сравнению с необходимыми) характеристики (свойства);

- ◆ экономия бюджетных средств особенно важна в периоды экономических спадов (в частности, кризисов) и способствует исполнению других функций государства (например, социальных программ).

Как будет показано ниже, поэтапная замена открытых аукционов электронными аукционами имеет и будет иметь прямое положительное влияние далеко не только на систему государственных закупок.

Под аукционом на право заключить государственный контракт понимаются торги, победителем которых признается лицо, предложившее наиболее низкую цену контракта [15]. Почти все аукционы являются открытыми, поскольку проведение закрытого аукциона правомерно лишь в случае размещения заказа на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, сведения о которых составляют государственную тайну, при условии, что такие сведения содержатся в документации об аукционе.

Закрытый аукцион проводится по согласованию с Федеральной службой по оборонному заказу (при закупках по государственному оборонному заказу; закупках, сведения о которых составляют государственную тайну) или Федеральной антимонопольной службой (при остальных закупках) [10].

Особенности закрытых аукционов, определенные Законом № 94-ФЗ, исключают проведение таких аукционов в электронной форме. Далее в настоящей статье закрытые аукционы не рассматриваются.

Электронный аукцион — это открытый аукцион, проводимый на электронных площадках («специальных» сайтах в сети Интернет), документооборот в ходе которого (в том числе и подача заявок участниками размещения заказов) осуществляется в электронной форме. Участие в электронных аукционах требует аккредитации на электронных площадках по бесплатной для участников размещения заказа процедуре.

Заявка на участие в аукционе делится на 2 части:

- ◆ первая часть — сведения о товарах, работах, услугах, являющихся предметом государственного контракта;
- ◆ вторая часть — сведения об участнике размещения заказа, в том числе о его соответствии требованиям законодательства РФ к лицам, осуществляющим поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, составляющих предмет контракта (лицензии, допуски к работам и т.д.).

При этом в отличие от «неэлектронных» аукционов, сведения о том, каким именно участником размещения заказов подана заявка, заказчик получает не только после процедуры рассмотрения первых частей заявок (по итогам которой решается вопрос о допуске к участию в электронном аукционе), но и после определения участника электронного аукциона, предложившего минимальную цену контракта.

Изменение правил проведения государственных закупок осуществлялось постоянно с момента принятия Закона № 94-ФЗ. Достаточно указать, что в его текст 20 раз вносились изменения, причем 1 раз — до его вступления в законную силу. Кроме того, вступление Закона № 94-ФЗ в силу повлекло за собой принятие более 100 подзаконных актов.

Эти обстоятельства позволяют говорить о масштабной реформе в системе государственных закупок. Одним из ее основных направлений является переход к проведению электронных аукционов [3].

В 2009 г. Государственной Думой Федерального Собрания РФ принята «новая» глава 3.1 Закона № 94-ФЗ, в которой весьма детально и подробно описана процедура проведения электронных аукционов [4].

Внедрение электронных аукционов не встретило энтузиазма государственных заказчиков. Однако Правительство РФ обязало федеральных заказчиков с 01.01.2010 г. размещать заказы на обширный перечень товаров, работ, услуг путем проведения электронных аукционов [12].

В соответствии с Законом № 94-ФЗ с 01.01.2010 г. федеральные государственные заказчики обязаны проводить только электронные открытые аукционы при закупке всех товаров, работ, услуг, закупки которых допускаются путем проведения аукционов, но не конкурсов.

С 01.01.2011 г. такой порядок закупки этой продукции вводится и для региональных государственных заказчиков и муниципальных заказчиков.

Этот переход, ставший технически возможным вследствие развития информационных технологий, приведет к целому ряду позитивных изменений и повысит эффективность системы государственных закупок:

1. Осуществление документооборота в электронной форме резко сократит расходы заказчиков и участников размещения заказов, ранее вынужденных обмениваться всеми документами, связанными с проведением открытого аукциона, в бумажной форме.

Кроме того, значительные временные расходы, связанные с направлением документов по почте, заменяются гораздо более эффективным направлением документов в электронной форме.

Ранее, например, при подаче заявки лично (а не по почте) участнику размещения заказа требовалось физически преодолеть расстояние до государственного заказчика, что означало значительные транспортные расходы, особенно значительные с учетом расстояний, характерных для Российской Федерации.

2. Концентрация всех государственных закупок, осуществляемых путем проведения аукциона, на ограниченном числе электронных площадок увеличит информированность участников размещения заказа о возможности подать заявку на участие в аукционе.

Тем самым доступ к сведениям о размещении заказов, ранее содержавшимся на 1 федеральном, 82 региональных (по числу субъектов Российской Федерации) и неизвестном, но весьма значительном количестве муниципальных сайтов для размещения информации о размещении заказов, будет значительно расширен.

Это, несомненно, окажет влияние на степень конкуренции при размещении государственных заказов, в том числе и на количество участников размещения каждого конкретного заказа, что не может не иметь своим следствием снижение цен государственных контрактов [8].

С учетом того, что с 01.01.2011 г. будет функционировать единый сайт в сети Интернет, на котором будет доступна вся информация о размещении государственных и муниципальных заказов в Российской Федерации, введение электронных аукционов позволит сократить расходы в системе государственных закупок на сумму до 1 трлн рублей в год [4].

3. Анонимность участников размещения заказа до момента определения участника, предложившего минимальную цену государственного контракта, должна стать серьезным ударом по коррупции среди государственных заказчиков, в том числе должна сделать невозможными антиконкурентные

сговоры между участниками размещения заказа и (или) между ними и государственными заказчиками.

Необходимо отметить, что это крайне важный положительный эффект. Руководителями всех уровней, в том числе и Президентом Российской Федерации, неоднократно отмечался тот факт, что система государственных закупок поражена коррупцией [16].

Открытые «неэлектронные» аукционы, которые в свое время (2008 г.) ускоренно внедрялись в надежде ослабить коррупцию в системе государственных закупок, с этой задачей не справились и не смогли бы справиться в силу недобросовестного поведения участников размещения заказа, возможности которого были заложены в самом механизме проведения такого аукциона. В результате степень экономии бюджетных средств при проведении открытых «неэлектронных» аукционов была значительно ниже, чем при размещении заказов путем проведения конкурсов, запросов котировок.

Механизм электронного аукциона в силу анонимности участников размещения заказа до момента определения победителя электронного аукциона более устойчив к проявлениям коррупции и в теории должен эту задачу выполнить.

4. При проведении электронного аукциона, если начальная цена контракта не превышает 3 000 000 рублей, заказчик вправе разместить о проведении электронного аукциона на официальном сайте не менее чем за 7 дней до даты окончания подачи заявок на участие.

При проведении «неэлектронного» аукциона данный срок во всех случаях составляет 20 дней. Следовательно, на части закупок будет достигнута экономия времени — и для заказчика, и для участников размещения заказа.

Таким образом, при сохраняющейся при проведении электронных аукционов обязанности заказчика указывать в документации об аукционе требования к характеристикам (свойствам) товара, качеству работ, услуг, являющихся предметом аукциона, внедрение электронных аукционов приведет к увеличению степени экономии бюджетных средств (прежде всего за счет усиления конкуренции между участниками аукционов за право заключить государственный контракт), а также к снижению затрат времени и трудовых затрат как заказчиков, так и участников аукционов, для 100%-го удовлетворения государственных нужд.

Кроме того, усиление конкуренции, к которому приведет внедрение электронных аукционов, позволит более полно реализовать конституционную гарантию единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств, поддержки конкуренции, свободы экономической деятельности [7].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 2 от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ.
3. *Евраев М.Я.* Реформа госзаказа: переход к электронным аукционам и повышение качества // Бюджет. 2009. Декабрь. С. 54.
4. *Евраев М.Я.* Электронные аукционы в госзаказе становятся сегодняшним днем страны // Госзакупки.ру. 2010. № 0.
5. *Ковалева Т.М., Барулин С.В.* Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации. М.: Кнорус, 2005. С. 30.
6. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ.

7. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 г. // СПС «КонсультантПлюс» // <http://www.consultant.ru>.
8. *Лопаткин, Г.А.* Ростовская область: верный путь развития // Госзакупки.ру. 2010. № 0.
9. Перечень товаров (работ, услуг), размещение заказов на поставки (выполнение, оказание) которых осуществляется путем проведения аукциона. Утв. Распоряжением Правительства РФ от 27.02.2008 г. № 236-р // СПС «КонсультантПлюс» // <http://www.consultant.ru>.
10. Постановление Правительства РФ «О федеральном органе исполнительной власти, уполномоченном на осуществление контроля в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 20.02.2006 г. № 94 // СПС «КонсультантПлюс» // <http://www.consultant.ru>.
11. Правила оценки заявок на участие в конкурсе на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд утверждены постановлением Правительства РФ от 10.09.2009 г. № 722 // СПС «КонсультантПлюс» // <http://www.consultant.ru>.
12. Распоряжение Правительства РФ «О перечне товаров, работ, услуг, размещение заказов соответственно на поставки, выполнение, оказание которых для федеральных нужд осуществляется путем проведения открытого аукциона в электронной форме с 1 января 2010 года по 30 июня 2010 года» от 17.12.2009 г. № 1996-р // Собрание законодательства РФ. 21.12.2009 г. № 51. Ст. 6397.
13. Современный экономический словарь / Под общ. ред. Б.А. Райзберга. М.: Инфра-М, 2008. С. 507.
14. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ.
15. Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ.
16. Официальный сайт Президента России // <http://blog.kremlin.ru/post/98>.

## ОСОБЕННОСТИ КОНФЛИКТНО-ДИНАМИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА НА ПОСТКРИЗИСНОМ РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

**АНДРЕЕВА А.В.,**

кандидат экономических наук,  
ассистент кафедры экономики и финансов,  
Ростовский государственный университет путей сообщения,  
e-mail: andreevalarisa@mail.ru

В статье рассматривается конфликтно-динамическая концепция стратегического маркетинга на рынке банковских услуг, которая основывается на теории непрерывной конкуренции, обусловленной современным развитием рынка банковских услуг. Правильная идентификация банка позволит ему занять и сохранить ту конкурентную позицию, которая наиболее соответствует его масштабу, уровню капитализации, широте линейки банковских продуктов и услуг и узнаваемости бренда.

**Ключевые слова:** рынок банковских услуг; стратегический маркетинг; конкурентная позиция; банки; стратегия посткризисного развития.

The conflict-dynamic concept of strategic marketing in the market of banking services is based on a theory of continuous competition which is caused by modern development of the market of banking services. Correct identification of a bank will allow it to occupy and keep that competitive position which most corresponds to his scale, capitalization level, range of a line of banking products and brand awareness.

**Keywords:** banking services market; strategic marketing; competitive position; banks; post-crisis development strategy.

**Коды классификатора JEL:** G24.

Финансовая система и банки остаются уязвимым местом глобальной экономики в связи с тем, что в финансово-кредитной системе накапливаются риски, а антикризисные меры, предпринимаемые регуляторами рынка, могут дать положительный результат лишь в долгосрочной перспективе. Финансовая система остается хрупкой, а сочетание возросших госдолгов со слабыми банковскими системами во многих развитых странах угрожает стабильности.

В качестве методов снижения рисков регуляторы используют технологии интенсивного надзора над финансовыми институтами, включающие ужесточение требований к собственному капиталу банков. Однако новые требования к уровню

капитализации приведут к сокращению кредитования экономики и повышению стоимости кредита, что скажется и на темпах восстановительного роста экономики. В связи с этим необходимы инструменты, направленные на рост кредитной активности, например развитие маркетинга.

В основе современного банковского маркетинга лежит стратегия максимального удовлетворения потребностей клиентов, которая, в свою очередь, приводит к существенному повышению рентабельности деятельности банков. Французские специалисты Ж.-Э. Мерсье и Ж.-Э. Писини [3, с. 59–61] считают, что в области банковского маркетинга происходит настоящая революция, связанная с разработкой и реализацией стратегии удовлетворения потребностей клиентов. По их оценкам, розничные банки, способные осуществлять подобную стратегию, могут повысить рентабельность своих операций в расчете на одного клиента на 50–100%, в том числе за счет таких факторов, как маркетинг, учитывающий жизненный цикл клиента (на 25–50%); стратегия привлечения и удержания клиентов (на 20–40%); использование альтернативных каналов сбыта (на 5–10%).

Специфика банковского маркетинга на стадии посткризисного развития рынка заключается в том, что банк заинтересован не только в привлечении вкладов, но и в активном использовании привлеченных средств как юридических, так и физических лиц в целях кредитования. Отсюда следует, что основным принципом банковского маркетинга является комплексность маркетингового процесса в банке, взаимосвязанность процессов планирования, анализа, регулирования и контроля как в сфере отношений банка с вкладчиками средств, так и в сфере кредитных вложений.

Современный маркетинг на рынке банковских услуг базируется на новой концепции стратегии развития коммерческого банка. Одна из наиболее актуальных концепций развития связана с постановкой в центр стратегических мероприятий понятия конкуренции. Основываясь на данной методологии, целесообразным представляется анализ практического применения теоретических схем, выраженный в конфликтно-динамической концепции маркетинга Э. Райс и Д. Траут [2], которые ввели в теорию маркетинга понятия непрерывной конкуренции и принципа силы.

Конфликтная теория исследователей исходит из того, что рынки поделены, пропорции затрат потребителя сформировались и захват новой территории возможен только путем вытеснения конкурента. В настоящее время, когда уровень технологий в развитых странах практически сравнял потребительские свойства товаров и услуг, конкуренция идет не между товарами и их качеством, а между бизнес-моделями.

Учитывая представленный подход, рассмотрим эту концепцию применительно к рынку банковских услуг в аспекте отличия стратегий развития одних банков от других с учетом их размера, капитализации, занимаемой ниши и предлагаемых банковских продуктов.

Технологии банковского маркетинга на посткризисном рынке должны не только включать системы определения потребностей клиентов, создания новых финансовых продуктов, но и способствовать формированию многофакторной стратегической модели конкурентоспособного развития банка.

Новая функциональная задача маркетинга в сфере финансовых услуг в дополнение к традиционным функциональным задачам маркетинга состоит в необходимости изучения, проектирования, оценки, продвижения на рынок и продаже как

имманентному обеспечению процесса взаимодействия между теми, кто производит услугу, и теми, кто ее потребляет. Такая модель была предложена Д. Ратмелом в 1974 г. [4] в качестве способа привлечения внимания к процессу взаимодействия продавца и покупателя как новой функциональной задаче маркетинга услуг.

Стратегический маркетинг на посткризисном рынке банковских услуг реализуется, в том числе, посредством информационной войны с конкурентами, которая ведется не только в банковских офисах, торговых сетях, на финансовых рынках, но и в умах потенциальных клиентов банка.

При этом целью маркетинговых технологий является изменение модели потребительского поведения, значительное воздействие на которое оказывают информационные технологии, в частности сеть интернет-услуг. Современные маркетинговые концепции развития банковского бизнеса основаны на ограничении платежеспособного спроса на услуги, поэтому банковский маркетинг становится более агрессивным, виртуальным и стратегическим.

Согласно конфликтной теории, более крупный банк всегда располагает большими ресурсами — инвестиционными, техническими, временными, интеллектуальными, а, главное, в совокупности имеет больше доверия покупателей. Поэтому такой банк всегда располагает возможностями снижать цены, повышать качество, инвестировать в продвижение и т.д.

Сложившаяся в России ситуация побуждает банки постоянно совершенствовать свою деятельность на основе среднесрочной и долгосрочной маркетинговой стратегии. Чтобы выжить в конкурентной борьбе, банки должны вводить в практику новые виды обслуживания, бороться за каждого клиента, ориентируясь на прозрачность и легальность всех операций. Выявление существующего и потенциального рыночного спроса и требований клиентов к банковским продуктам и услугам путем комплексного исследования состояния финансового рынка и перспектив его развития является одним из приоритетных направлений современного банковского маркетинга.

В аспекте конфликтной теории развития применительно к рынку банковских услуг следует дифференцировать основные банки и их стратегическое развитие в соответствии с занимаемой позицией. Конфликтный маркетинг выделяет четыре типа банков, работающих на рынке: лидер; преследователь; среднеформатный банк; мелкий или региональный банк.

Одним из важнейших положений теории конфликтного маркетинга является разделение типов маркетинговых войн. При этом необходимо точно выбрать участок для атаки, создать на нем заметное преимущество в ресурсах и приступить к непосредственной атаке. Рассмотрим особенности основных типов войн, образующих стратегический квадрат конфликтного маркетинга применительно к сфере банковского рынка.

Наиболее агрессивные лидеры среди банков всегда готовы выступить с несколькими свежими и успешными идеями, чтобы не оставить конкурентам никаких шансов. Для банка-лидера недопустима стагнация, необходимо бурное развитие, такой банк должен достаточно часто выпускать на рынок банковских услуг новые модификации банковского продукта и финансовой услуги. Банк-лидер (банк, который именно потребители услуг воспринимают как лидера) всегда блокирует действия конкурентов более мощной атакой, он ведет оборонительные войны с целью отставания от конкурентов.

Одним из немаловажных аспектов маркетинговой политики банка-лидера является планирование и координация деятельности на финансовом рынке. Поддер-

жание и развитие имиджа банка как надежной, ориентированной на потребности клиента организации, осуществляется путем проведения мероприятий и акций рекламного характера. Такие акции призваны убедить вкладчиков в том, что банк может предложить уникальный продукт.

Все ведущие российские банки предлагают различные виды кредитных продуктов: на покупку товаров массового потребления, кредиты на пополнение банковского счета, кредиты на приобретение квартиры, автомобиля, бытовой техники и т. д. Подъем на посткризисном рынке розничного кредитования усилится за счет выхода на этот рынок региональных банков и активной экспансии западных игроков.

Экспресс-кредиты наряду с пластиковыми карточками становятся одной из самых распространенных и доступных массовому потребителю банковских услуг. Подтверждением перспективности экспресс-кредитования стал выход на этот рынок западных крупнейших организаций — банков Societe Generale, BNP Paribas и компании General Electric CF, Citibank и др.

Среднеформатные банки представляют собой банки, которые в силу своего размера, уровня капитализации и занимаемой позиции на рынке уклоняются от крупных конкурентных сражений и осуществляют фланговые атаки. Данная стратегия обычно подразумевает тщательно подготовленный внезапный захват не закрепленной за банками рыночной территории, свободного банковского поля. В качестве маркетинговой стратегии такие банки используют либо яркую новую идею, либо концентрируются на модернизированной старой идее, которая в силу тех или иных экономических событий приобретает популярность (например, консервативное инвестирование, сужение линейки банковских продуктов и т. д.).

Небольшие банки в процессе конкуренции за клиента вынуждены вести так называемую партизанскую войну, основная задача которой состоит в поиске относительно ограниченного рынка, узкого банковского поля, которое способен защитить даже не обладающий значительными ресурсами банк.

Для малоформатных банков определяющим является поиск сегмента рынка, который является маргинально прибыльным для банка, реализующего модель догоняющего развития, и неперспективным для банка-лидера. Банки второго эшелона должны быть готовы к маркетинговому маневрированию, поскольку не могут позволить себе крупные потери и вынуждены реализовывать гибкую стратегию развития для обеспечения устойчивости.

Маркетинговые кампании малоформатных банков должны быть достаточно рентабельными, чтобы обеспечить оператору рынка устойчивое конкурентное положение в выбранном сегменте и в то же время предоставлять уникальные возможности для получения услуг, которые позволят клиентам идентифицировать именно этот банк среди множества других агентов рынка.

Как правило, многие банки испытывают трудности с собственной идентификацией в рамках осуществляемых конфликтно-динамических маркетинговых стратегий, поскольку большинство из них может выступать одновременно во всех этих ипостасях. На практике коммерческий банк может быть маленьким банком относительно многонациональных гигантов, средним в национальном масштабе и самым крупным банком в своем регионе.

Применительно к практике стратегической конкуренции на рынке банковских услуг это означает, что банки должны придерживаться различных стратегий в борьбе с разными типами идентифицируемых конкурентов. При этом ключевую

роль играет не только размер банка и масштабы банков-конкурентов, но и качественный ситуационный анализ, который позволит выявить основные факторы стратегических маркетинговых войн.

Выход на региональные рынки новых крупных банков в результате увеличения капитала создает новые условия развития всего мирового финансового рынка. Особенностью функционирования транснациональных банков-лидеров на локальных и региональных рынках является адаптация стратегии банка к особенностям внешней и внутренней среды, которая определяет стратегию банка на современном этапе. Для того чтобы закрепиться на более высоком уровне, многим банкам необходимо повысить наряду с уровнем капитала уровень качества управления. Поэтому для большинства банков, стремящихся в сегмент лидеров рынка, новая стратегия развития предполагает не только количественное, но и качественное расширение сети. Реализация такой стратегии возможна за счет пересмотра системы управления финансовыми рисками и привлечения компетентных специалистов.

Мировой рынок предъявляет к банкам новые требования — наращивание капитала должно происходить через формализацию отношений в компании. В этих условиях свойства информации, знаний и компетентности персонала становятся конкурентными преимуществами банков. Маневренность и устойчивость банка напрямую зависят от информационного потенциала, компетентности персонала и эффективной корпоративной культуры.

После периода дестабилизации экономики для финансовых структур главной задачей стал поиск узкоспециализированных специалистов высокого уровня. Привлечение ведущих топ-менеджеров позволяет повысить качественный аспект работы банков. Высочайший уровень профессионализма топ-менеджеров определяется как определенная степень превосходства, отличительными чертами которой являются способность быстро адаптироваться к изменениям, умение работать с людьми в экстремальных ситуациях, воздействуя на персонал методами убеждения и поддержки.

Наем высококвалифицированных специалистов, способных качественно оценивать риски при проведении льготного кредитования и выработке индивидуальных и долгосрочных стратегий сбора задолженности, передаваемой банками, может способствовать развитию малого бизнеса, повышению его роли в инновационной сфере. Таким образом, привлечение высокопрофессиональных специалистов способствует не только минимизации банковских рисков, но и привлечению малого и среднего бизнеса.

Стратегия нового типа маркетинга требует серьезных исследований структуры и менталитета российских банков и других финансовых институтов; она во многом зависит от тесного сотрудничества между службами маркетинга и информации, позволяющего создать структуру, в которую будут интегрированы и внутренние коммуникации банка.

Переход банков к новому типу маркетинга будет иметь для них многочисленные последствия, поскольку затронет сферу управления коммерческой информацией, позволяя банкам проводить более продуманную политику привлечения и удержания клиентов, что предполагает оценку «стоимости» потерянного клиента, выявление наиболее интересных категорий клиентов, возможность проникать на новые рынки с минимальными издержками.

Одной из приоритетных задач посткризисной стратегии российских банков является оптимизация сети продаж, в том числе в региональном разрезе. Если до

финансового кризиса большинство банков активно расширяли свое территориальное присутствие, увеличивая количество офисов, то в период стагнации рынка произошло заметное сокращение банковских сетей, а объекты, находившиеся на этапе запуска, были заморожены.

В настоящее время банки развивают стратегии проникновения, оценивая эффективность работающих точек и целесообразность открытия новых. Процесс трансформации филиалов в формат операционных офисов начался еще до кризиса, в настоящее время этот тренд является основным, поскольку банки стали активно снижать издержки. По оценкам экспертов, содержание операционных офисов обходится для банка в среднем на 20% дешевле, чем филиала, позволяет ощутимо сократить затраты за счет централизации сервисных функций (бухгалтерия, отчетность, кадры, административно-хозяйственное обеспечение), поэтому переход на новый формат стал основным направлением стратегии оптимизации банковских сетей [4].

Развитая сеть операционных офисов — основа для развития розничного бизнеса банков. Сеть банка должна быть эффективной, т.е. обеспечивать элементарный возврат инвестиций в разумные сроки. Основная цель маркетинговой стратегии по оптимизации сети — это достижение максимального финансового результата.

Формирование маркетинговых стратегий на основе использования уникальной информации о потребностях клиентов способствует реализации новых продуктов и услуг, непосредственно связанных с расширением виртуальных каналов сбыта, изменением политики ценообразования и оценки рисков. Успех распределения и сбыта банковских продуктов будет во многом зависеть от организации гармоничных отношений в условиях расширения внутренних и внешних сетей межличностных и технологических связей.

Таким образом, конфликтно-динамическая концепция стратегического маркетинга на рынке банковских услуг основывается на теории непрерывной конкуренции, обусловленной особенностями потребительского поведения клиентов и современным уровнем развития рынка банковских услуг.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Великанова О. Сетевой переплет [Электронный ресурс] // Эксперт Северо-Запад. 2010. № 44 (490) от 8 ноября // <http://www.expert.ru/printissues/northwest/2010/44/banki>.
2. Траут Д., Райс Э. Маркетинговые войны: юбилейное издание. СПб.: Питер, 2009.
3. Mercier, J.-E., Pacini, J.-E. Marketing: Objectif rentabilite // Banque. 1998. № 594.
4. Rathmell, J. Marketing in the Service Sector. Mass: Winthrop Publishers, 1974.

## К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РЕГУЛИРОВАНИИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

МАМЕДБЕКОВА М.О.,

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры социальных технологий,  
Дагестанский государственный университет,  
e-mail: m11marisha11m@rambler.ru

В статье рассмотрена проблема трудовой миграции, систематизированы проблемы современной миграционной политики, выделены социальные технологии и определены перспективы развития рынка труда России.

**Ключевые слова:** трудовые мигранты; миграционная политика; социальная работа; рынок труда; адаптация; социальная защита.

In article the problem of labor migration is considered, problems of a modern migratory policy are systematized, social technologies and prospects of development of a labor market of Russia are allocated.

**Keywords:** labour migrants; the migratory policy; social work; a labor market; adaptation; social protection.

**Коды классификатора JEL:** J61, O15.

Одной из характерных особенностей современного общества является значительное повышение степени так называемой «открытости» как социальных, так и территориальных структур. Продолжает сокращаться позитивная, необходимая для развития экономики социально-экономическая миграция населения внутри Российской Федерации. Иммиграция в Российскую Федерацию, в том числе из стран со сложной общественно-политической, экономической и санитарно-эпидемиологической обстановкой, носит масштабный характер. Количество въехавших в Россию иностранных граждан постоянно превышает количество выехавших граждан, причем в приграничных районах интенсивно формируются иностранные общины. Как внутренние, так и внешние миграционные потоки направлены преимущественно в южные и центральные регионы европейской части России. Это приводит к стихийному и неконтролируемому росту населения и ухудшению криминогенной обстановки в данных регионах при отсутствии эффективного государственного контроля над миграционными процессами [6].

К сожалению, не исчезнет в ближайшее время и проблема вынужденных переселенцев. Исходя из всего этого следует отметить, что роль и значение государственной миграционной политики неизменно возрастают, а многообразные ее аспекты требуют комплексного решения и программного обеспечения. Социальная работа с мигрантами обретает новые контуры — это и помощь, и поддержка этой категории населения. Речь идет о содействии вынужденным переселенцам

в жилищном обустройстве, создании условий для их скорейшей интеграции в социальную и культурную среду. Медленно решаются долгосрочные проблемы многих вынужденных мигрантов, которые решили остаться в Российской Федерации. Часто они сталкиваются с серьезными проблемами в плане социальной защиты. Не уделяется должного внимания решению задач организованного расселения вынужденных мигрантов, перехода от оказания им первой срочной помощи к созданию условий для нормальной жизни, обеспечению занятости и соблюдению прав человека. Сохраняется проблема социально-экономической адаптации мигрантов, не имеющих статуса вынужденных переселенцев или беженцев [4].

Для успешного решения этих проблем необходимы не только политическая воля, наличие соответствующих ресурсов, возможностей и опыта, но и определенные теоретические изыскания и наработки, которые позволяют, во-первых, достаточно четко определить сами понятия «миграция», «миграционный процесс», «мигрант» и другие; во-вторых, очертить предметную область исследования и практической деятельности, в-третьих, вскрыть внутреннюю неоднородность рассматриваемого явления, его основные тенденции и закономерности.

Мы считаем, что миграция населения — одна из важнейших проблем современного мирового развития; это простое механическое передвижение людей, а сложный процесс, затрагивающий многие стороны социально-экономической, общественно-политической, этнической, нравственно-психологической, религиозно-духовной жизни целых стран и народов. Процесс трудовой и нелегальной миграции нуждается в более активном регулировании. Вопросы нелегальной миграции предполагают формирование целого комплекса правовых институтов и должны рассматриваться в контексте общего иммиграционного законодательства [1]. Оно должно включать четкую юридическую регламентацию критериев и процедур въезда в страну, учитывающую все разнообразие современных иммиграционных потоков. Государство должно укрепить правовую базу легальной иммиграции, расширить возможности легального пребывания и занятости в стране, в то же время ужесточить политику в отношении нелегалов, нарушающих внутреннее законодательство и создающих криминальную опасность.

Основными направлениями реализации миграционной политики являются: учет и постоянный анализ миграционной ситуации в обществе; деятельность по оказанию практической помощи, необходимой конкретным категориям мигрантов; реорганизация социальной среды для более эффективной адаптации мигрантов в новых условиях.

Кроме того, необходимо отметить, что социальная работа с мигрантами осуществляется по следующим основным направлениям.

1. Трудовая и профессиональная адаптация. Реализация этого направления деятельности предполагает использование трудового и профессионального потенциала мигрантов на новом месте жительства и в новых условиях. Эта деятельность может и должна включать в себя такие элементы, как трудоустройство мигрантов с учетом имеющейся у них квалификации и потребностей рынка труда в месте их нового пребывания, создание новых рабочих мест, которые могут быть предложены мигрантам, развитие системы самозанятости и организация системы профессиональной подготовки и переподготовки мигрантов.
2. Решение проблем материальной компенсации понесенного мигрантами ущерба. Это направление деятельности предполагает работу по предостав-

лению мигрантам какого-либо жилья, оказание необходимой медицинской помощи, установление размеров понесенного ими ущерба, назначение и выплату установленных законом пособий и создание первичных условий для последующей социально-психологической и социально-трудовой адаптации и реабилитации.

3. Формирование и последующее развитие гармоничной системы взаимоотношений мигрантов с местным населением. Как показывает опыт нашей страны и многих стран мира, это одно из самых сложных и болезненных направлений работы по социальной поддержке мигрантов. Резкий наплыв мигрантов в регион создает для живущих в нем людей серьезные проблемы, связанные с напряжением, которое испытывает инфраструктура, с обострением конкуренции на рынке труда, с возникновением социокультурных конфликтов и т.п.
4. Формирование и развитие системы правовой защиты мигрантов, пресечение и недопущение всех форм их дискриминации. При этом собственно правовые пути и способы решения этой задачи должны дополняться другими: образовательными, просветительскими, информационными, социокультурными и т.п.
5. Психологическая адаптация и реабилитация мигрантов. Речь идет о профессиональной деятельности таких специалистов, как психологи и психотерапевты, психиатры и психологи-консультанты. Эта работа должна быть направлена на преодоление негативных психических и психологических последствий причин, побудивших человека оставить прежнее место жительства, на создание условий и возможностей для последующей активной и полноценной жизни.
6. Создание условий, необходимых для успешной интеграции мигрантов в новое для них общество. Это направление деятельности предполагает принятие мер для достижения реального социального равенства мигрантов и местного населения, создание системы межкультурной коммуникации, оказание необходимой помощи для включения мигрантов в новую социальную и культурную среду: образовательные услуги, развитие системы социальной защиты, поддержка языка и культуры мигрантов и т.п. Реализуя на практике эти и другие возможные направления деятельности по социальной защите и социальной поддержке мигрантов, социальные работники и сотрудники миграционных служб должны учитывать их демографические, этнические, социокультурные и иные характеристики. Международный опыт показывает, что успешное решение социальных проблем мигрантов без ущерба для страны или региона, которые их принимают, возможно при соблюдении основополагающих принципов, перечисленных далее [3].
  - Необходимо исходить из предположения, что большинство мигрантов останутся в стране или регионе пребывания навсегда либо надолго и, следовательно, могут внести существенный вклад в их последующее развитие.
  - Основными субъектами деятельности по решению большинства социальных проблем мигрантов (реабилитация, адаптация и интеграция) являются органы государственной власти на различных уровнях ее организации.

- Необходимо поощрять в мигрантах стремление развить в себе чувство принадлежности к новому обществу, культуре и государству.
- Важнейшим и необходимым условием эффективной социальной поддержки мигрантов является достижение и сохранение реального равенства между мигрантами и местным населением.
- Необходимо учитывать, что интеграция мигрантов в новое общество, гармонизация системы социальных связей и отношений между ними и местным населением — это процесс, рассчитанный на длительное время.

Соблюдение этих принципов позволит решать социальные проблемы мигрантов своевременно и эффективно, используя тот потенциал и те возможности, которые имеются в распоряжении общества и государства. Для каждой социальной группы характерно доминирование определенных факторов риска [2]. Острую нехватку материальных ресурсов и элементов социальной защиты испытывают беженцы, мигранты, перемещенные лица и вынужденные переселенцы, хотя, как ни странно, для этих категорий проблема уязвимости часто стоит не столь остро ввиду очевидности их бедственного положения. Принимая во внимание эти аргументы, в России предпринимаются определенные усилия для улучшения социальной защищенности беженцев и мигрантов.

Основными задачами государственной миграционной политики являются:

- ◆ защита прав и интересов мигрантов;
- ◆ развитие системы иммиграционного контроля;
- ◆ соблюдение государственных интересов при разработке и реализации миграционных программ и мероприятий;
- ◆ регулирование миграционных потоков с учетом социально-экономического развития и экологической обстановки в регионах, национальной совместимости, специфики психологии мигрантов и климатических особенностей мест расселения;
- ◆ создание условий для приема и размещения мигрантов, стимулирующих их активное участие в процессе адаптации к существующему социально-экономическому положению.

Исходя из поставленных задач государственная миграционная политика в настоящее время должна осуществляться в соответствии со следующими принципами:

- стимулирование рационального территориального распределения потоков вынужденных мигрантов;
- недопустимость дискриминации мигрантов по признаку расы, вероисповедания, гражданства, принадлежности к определенной социальной группе или по политическим убеждениям;
- личное участие вынужденных переселенцев в обустройстве на новом месте жительства, осуществляемом при государственной поддержке; квотирование ежегодного приема беженцев и предоставления временного убежища;
- запрещение высылки или принудительного возвращения беженцев в страны, откуда они прибыли, кроме случаев, предусмотренных законодательными актами или международными договорами Российской Федерации.

Для решения же жилищной проблемы российские экономисты считают возможным и необходимым привлечение денежных средств населения [5]. Здесь имеются три пути:

1. Введение новой системы оплаты квартир, повышение квартплаты в целом и тесная ее увязка с размером и качеством занимаемой площади, расположением жилья (тип застройки, развитость сферы услуг, близость центра, ландшафтно-экологические условия). Кстати, в нашей стране в 1928 году существовала дифференцированная оплата жилища в зависимости от социальной принадлежности и категории домовладения.
2. Расширение жилищно-строительной кооперации. Обеспечение мигрантов жилой площадью как для временного, так и для постоянного проживания путем создания системы обеспечения жильем в местах нового места жительства за счет средств мигрантов, средств федерального бюджета на строительство и приобретение нового жилья, жилищных субсидий, районных и городских бюджетов. С этой целью предоставлять безвозмездные субсидии семьям высококвалифицированных работников на строительство и приобретение жилья или строить социальное жилье без права его приватизации.
3. Содействие индивидуальному жилищному строительству. Стимулирование активного участия мигрантов в процессе хозяйственного обустройства, их интеграции в социальную среду, внесения экономического вклада в развитие края.

Кроме намечаемых и решаемых задач перспективного, глобального характера, в России в настоящее время принимаются меры по оказанию конкретной помощи бездомным уже сейчас. В их числе — открытие домов ночного пребывания, приютов, домов-интернатов, временное расселение такой категории, как беженцы, в домах отдыха и пансионатах, в общежитиях предприятий и организаций. В настоящее время действует разработанная долговременная программа «Миграция», которая предусматривает заблаговременный отбор регионов возможного расселения беженцев (лучший выход, конечно, в компактном поселении беженцев, что не только дает возможность скорейшего обустройства, но и снимает проблему взаимоотношений с местным населением. Учитывая особое положение беженцев-бездомных, государственная политика занятости РФ предусматривает необходимость создания для них дополнительных рабочих мест.

Таким образом, современная миграционная ситуация в Российской Федерации, являясь следствием сложной социально-экономической обстановки, свидетельствует о том, что для достижения социального процветания и экономического прогресса требуются твердая воля государства и внимание всего российского общества к достижению в стране прочного правопорядка и законности в области регулирования миграционных процессов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Демографические перспективы России / Под ред. Г.В. Осипова, С.В. Рязанцева. М.: Эконом-Информ, 2008.
2. Зинченко Н.Н. Миграция населения: теория и практика международно-правового регулирования. М., 2003.
3. Метелев С.Е. Международная трудовая миграция и развитие российской экономики. М., 2006.
4. Миграция в современной России: состояние, проблемы, тенденции: Сб. науч. ст. / Под общ. ред. К.О. Ромодановского, М.Л. Тюркина. М.: ФМС России, 2009.
5. Трудовая миграция в России / Под ред. О.Д. Воробьева. М., 2001.
6. Юдина Т.Н. Социология миграции: Учеб. пособие для вузов. М.: Академический Проект, 2006.

# ФУНКЦИИ, ПРИНЦИПЫ И ЭТАПЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ РИСК-КОНТРОЛЛИНГА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**КРАПЧАТОВ А.М.,**

аспирант,  
Северо-Кавказский государственный  
технический университет,  
e-mail: krapchatov@mail.ru

Выделены стадии развития финансового риск-менеджмента, дано определение и выявлены функции финансового риск-контроллинга, сформулированы принципы и основные этапы построения системы финансового риск-контроллинга на предприятии.

**Ключевые слова:** риск-контроллинг; риск-менеджмент; функции риск-менеджмента; функции риск-контроллинга; система риск-контроллинга; цели риск-контроллинга.

Stages of development of financial risk-management are allocated, definition is made and functions of financial risk-controlling are revealed, principles and the basic stages of construction financial risk-controlling system at the enterprise are formulated.

**Keywords:** risk-controlling; risk-management; risk-management functions; risk-controlling functions; risk-controlling system; the risk-controlling purposes.

**Коды классификатора JEL:** G32.

На современном этапе мирового экономического развития действенным инструментом управления является риск-менеджмент. Следует отметить, что его становление и развитие на Западе и в условиях Российской действительности резко отличаются: если на Западе этот процесс характеризуется развитой формализацией процедур, информационной насыщенностью, отработанными техниками управления и широким применением информационных технологий, то в России все процедуры и технологии находятся на стадии исследования и разработки.

Можно выделить три стадии, которые прошел в своем развитии финансовый риск-менеджмент, связанные с методами и подходами к оценке основных видов финансового риска[3]:

- **первый этап** был связан с появлением в конце XX в. модели стоимостной меры риска (*VaR*). *VaR* означает абсолютный максимальный размер потерь при владении финансовым инструментом;
- **второй этап** связан с оценкой и контролем за кредитным риском и пришелся на вторую половину 90-х гг. XX в. Этот этап характеризуется тем,

что появилась возможность рассчитывать интегральный показатель ожидаемых потерь вследствие рыночного и кредитного рисков, что позволило говорить об интегрированном риск-менеджменте;

- **третий этап** начался в конце 90-х гг. и связан не с классическими финансовыми рисками, а имеет непосредственное отношение к операционному риску.

Базовыми функциями системы риск-менеджмента являются:

- ◆ идентификация рисков,
- ◆ оценка рисков,
- ◆ разработка мероприятий по минимизации рисков,
- ◆ мониторинг рисков,
- ◆ контроль за выполнением мероприятий по минимизации рисков.

Важная роль и одна из основных функций в финансовом риск-менеджменте принадлежит внутреннему финансовому риск-менеджменту.

Управляя финансовыми рисками для реализации финансовой стратегии и с целью предупреждения кризисных ситуаций, применяют финансовый риск-контроль, который является организуемым внутри предприятия контролем за исполнением и ходом реализации всех решений в сфере управления финансовыми рисками.

Основы контроллинга были заложены в конце XX в., как мера предотвращения кризисных ситуаций на предприятии. В основе этой концепции, получившей в дальнейшем наименование «управление по отклонениям», лежит сравнение основных плановых и фактических показателей с целью выявления отклонений между ними и определения взаимосвязи и взаимозависимости этих отклонений с целью воздействия на узловые факторы стабилизации деятельности предприятия. Это означает, в частности, что принимаемые на предприятии управленческие решения должны реализоваться на предкризисных этапах, а не в те моменты, когда движение приобрело неизбежный характер.

Одним из основных блоков в системе контроллинга на предприятии является финансовый риск-контролинг, который представляет собой управляющую систему, координирующую связь между формированием информационной базы, финансовым риск-анализом, финансовым риск-планированием и внутренним риск-контролем, обеспечивающую выполнение контрольных действий на наиболее важных направлениях управления финансовыми рисками организации, своевременное определение отклонения фактических его результатов от предусмотренных и принятие оперативных управленческих решений, направленных на его нормализацию [1].

Главные функции финансового риск-контроллинга:

- ❖ мониторинг хода выполнения решений, осуществляемых в условиях риска, а также плановых финансовых показателей и нормативов;
- ❖ определение величины отклонения фактических результатов финансового риск-менеджмента от плановых;
- ❖ тестирование и выявление серьезных ухудшений в финансовом состоянии предприятия и критического снижения темпов его финансового развития;
- ❖ разработка решений по нормализации и оптимизации финансовой деятельности предприятия в соответствии с предусмотренными целями и показателями финансового риск-менеджмента;

- ❖ корректировка целей и показателей риск-менеджмента в связи с изменением внешней финансовой среды, конъюнктуры финансового рынка и внутренних условий осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

Построение на предприятии системы финансового риск-контроллинга основывается на следующих принципах:

- Стратегическая направленность системы. Риск-контроллинг может быть только тогда эффективным, когда носит стратегический характер, отражая главные финансовые приоритеты организации. Контроль за всеми текущими финансовыми операциями не имеет смысла, так как отвлекает от более значимых целей управления финансовыми рисками.
- Ориентированность на количественные стандарты. Эффект от управляющих действий контроллинга увеличивается, если все контролируемые показатели деятельности организации выражены определенными количественными показателями. Чтобы исключить различные толкования этих показателей (стандартов) и охватить качественные аспекты всех стандартов, они должны быть выражены в количественных показателях.
- Учет требований специфики методов риск-анализа и риск-планирования для создания стандартов контроля и подготовки фактических показателей и выявления причин их отклонения от стандартов.
- Своевременность операций. Устранение отклонений от стандартов на ранних стадиях — главное условие своевременности финансового контроллинга, т.е. важны не скорость и частота осуществления контрольных функций, а адекватность периода контрольных и корректирующих действий в момент осуществления отдельных операций с возможным появлением финансового риска.
- Гибкость построения системы контроллинга. При построении на предприятии финансового риск-контроллинга должны учитываться возможности его приспособления к новым финансовым инструментам, к видам и нормам осуществления операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, к современным технологиям и методам выполнения финансовых операций.
- Простота и экономичность построения системы контроллинга. Сложная система финансового риск-контроллинга может быть непонятна, а также может привести к увеличению информационного потока. Конечные затраты по осуществлению финансового риск-контроллинга должны быть оптимизированы с позиции их адекватности эффекту данной системы.

Основные этапы построения системы финансового риск-контроллинга следующие:

- 1) определение объекта контроллинга. Любые виды контроллинга на предприятии должны быть ориентированы на конечную цель, поэтому объектом финансового риск-контроллинга являются решения по ключевым направлениям финансовой деятельности;
- 2) определение видов и сферы контроллинга. Согласно концепции построения контроллинга, он делится на следующие виды: стратегический, текущий, и оперативный. В соответствии с этим делением к каждому виду контроллинга должна относиться периодичность его осуществления в соответствующей сфере. Основные характеристики различных видов финансового риск-контроллинга приведены в таблице 1.

Таблица 1

**Характеристики видов финансового риск-контроллинга по сферам и периодичности осуществления [1]**

Виды финансового риск-контроллинга	Основная сфера контроллинга	Период
Оперативный контроллинг	Выполнение бюджетов	Месяц, декада, неделя
Текущий контроллинг	Выполнение текущих финансовых планов	Квартал, месяц
Стратегический контроллинг	Выполнение финансовой стратегии организации и реализация основных планов	Год, квартал

- 3) формирование системы приоритетов контролируемых показателей. Каждый показатель ранжируется по значимости. Данный подход упрощает их следующее разложение при выяснении причин отклонения фактических величин от запланированных;
- 4) разработка системы количественных стандартов контроля. Количественные стандарты могут быть выражены в абсолютных и в относительных показателях. Стандартами могут выступать показатели текущих планов, система государственных или разработанных самим предприятием нормативов и норм [5];
- 5) Создание системы мониторинга основных финансовых показателей, который является механизмом постоянного наблюдения за ключевыми показателями финансовой деятельности предприятия, наиболее подверженными факторам риска, а также выявления отклонений фактических результатов от предусмотренных с установлением причин отклонений;
- б) создание системы алгоритмов мероприятий по устранению отклонений. Основная система мероприятий исполнителей будет базироваться на следующих алгоритмах:
- «ничего не предпринимать» — данная форма действий возможна в тех случаях, когда размер отрицательных отклонений намного ниже запланированного минимума;
  - «устранение отклонений» — для выполнения основных показателей должна быть предусмотрена система поиска резервов. В частности, может быть использован режим экономии как один из способов.
  - «изменить систему плановых или нормативных показателей». В данной ситуации по итогам финансового мониторинга могут быть изменены системы целевых стратегических планов, показатели существующих планов и различных бюджетов. В отдельных случаях возможно прекращение некоторых финансовых операций, инвестиционных и производственных проектов, а также закрытие отдельных центров инвестиций и затрат [4].
- Значение ввода на предприятии системы финансового риск-контроллинга велико — это дает возможность в несколько раз улучшить процесс управления финансовыми рисками.
- Главными целями риск-контроллинга являются: повышение точности планирования, резкое сокращение непроизводственных расходов, экономия финансовых

ресурсов, быстрая реакция в управлении и контроле в соответствии с изменяющейся себестоимостью.

Возникшие в период проведения анализа проблемы и ошибки, которые не были вовремя устранены, могут оказывать влияние на ошибочные оценки будущих периодов действия предприятия. Весь механизм риск-контроллинга направлен на управление текущим анализом базовых и фактических показателей, чтобы предотвратить ошибки и отклонения как в данном периоде, так и в будущем. Исходя из этого главная функция риск-контроллинга — предупреждение появления кризисных ситуации и сведение рисков к минимуму.

Итак, основная идея концепции риск-контроллинга заключается в повышении эффективности управления стратегическими и тактическими рисками предприятия посредством создания методической и информационно-аналитической системы, представляющей собой синтез элементов планирования, учета, контроля и анализа в сфере управления рисками.

Обеспечивая укрепление и развитие антикризисного потенциала предприятия, система риск-контроллинга создает арсенал методов управления, которые позволяют противостоять внешним и внутренним неблагоприятным факторам, а также используются для их нейтрализации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Анискин Ю.П., Павлова А.М.* Планирование и контроллинг: Учебник. 3-е изд-е, стереотипное. М.: Омега-Л, 2007.
2. *Баранов А.* Исторический экскурс о финансовом риск-менеджменте // <http://www.investor.ru/community/content>.
3. *Батрин Ю.Д., Фомин П.А.* Особенности управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий. М.: Высшая школа, 2001.
4. *Дайле А.* Практика контроллинга. М: Финансы и статистика, 2001.
5. *Закарян И.* Составление бюджета и бюджетный контроль на предприятии // Консультант директора. 1997. № 21. С. 18–29.

## ИССЛЕДОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИОННЫХ ГРАДИЕНТОВ УСЛУГ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

АШХОТОВ А.М.,

старший преподаватель кафедры экономики и управления,  
Институт экономики и управления, г. Пятигорск,  
e-mail: azon01@mail.ru

В статье проанализированы имеющиеся в литературе отечественные и зарубежные подходы к классификации услуг физической культуры и спорта. Показана актуальность научного и практического решения проблемы классификации данной группы сервисной деятельности. Приводится свод классификационных критериев и их градиентов, актуальных для рынка данного вида услуг. Обоснован перманентный характер рассматриваемой проблемы.

**Ключевые слова:** сервисная деятельность; классификация; услуги физической культуры и спорта.

The article analyzes the published domestic and foreign approaches to the classification of services of physical culture and sports. The urgency of the scientific and practical solution to the problem of classification of the group service activity is shown. A set of classification criteria and their gradients are relevant to the market this type of service is given. A permanent nature of the problem is grounded.

**Keywords:** service activities; classification; services of physical culture and sports.

**Коды классификатора JEL:** I83.

Огромное видовое разнообразие услуг является бесспорной характеристикой современного состояния данной сферы. Общемировой вектор последовательной трансформации экономики индустриальной в экономику сервисную в полной мере характерен и для Российской Федерации. Данный тренд сопровождается значительной диверсификацией видов сервисной деятельности. Отмеченная общеэкономическая тенденция имеет место и в подавляющем большинстве ее сегментов, в частности, актуальна для услуг физической культуры и спорта, которые и избраны для нашего рассмотрения.

Указанная диверсификация распространяется как по горизонтали, так и по вертикали, т.е. наряду с процессом расширения разнообразия данного вида услуг по территории Российской Федерации («расширение в пространстве») идет последовательный рост числа видов во временной динамике и в каждой конкретной пространственной точке приложения данного рынка («расширение во времени»).

Причем процессы в отмеченных двух направлениях (географического расширения и традиционно диверсифицированного) происходят, как правило, одновременно, с возможным незначительным и не неизменным приоритетом пространственного тренда.

Отмеченный научный артефакт совершенно не является уникальным, он характерен для большинства общеэкономических тенденций (за исключением, может быть, только сугубо специализированных, уникальных, узколокальных процессов), однако в данном случае напоминание о характере данного тренда обусловлено необходимостью подчеркивания генетического родства сервисной деятельности как одной из разновидностей общеэкономических изменений. И именно в этом ключе мы будем рассматривать такие качества изучаемых дефиниций, как универсальность и уникальность, задействованные в процессе научного изучения и осмысления рынка услуг физической культуры и спорта. В качестве примера укажем отдельные национальные виды спорта, в частности этнически специфичные спортивные игры: русскую лапту, национальную татарскую борьбу, соревновательные игры наездников (соревнование «за шапку» и многие другие).

Классификационные подходы и критерии, применяемые в отечественной и иностранной сервисологии, весьма разнообразны, и потому нам видится необходимым попытаться на основе критического анализа имеющихся систем упорядочения множества видов услуг в сфере физической культуры и спорта отразить свое видение этой важной проблемы, которая, имея безусловное теоретическое (научно-познавательное) значение, играет немаловажную роль и в практической плоскости. В частности, наличие унифицированного подхода к классификации услуг на данном рынке позволило бы упорядочить и упростить методологию статистического учета (которую сегодня сложно назвать удовлетворительной), что, в свою очередь, увеличило бы достоверность научного анализа социально-экономических процессов, происходящих в сфере физической культуры и спорта, и позволило бы федеральным и региональным органам власти эффективнее регулировать данный рыночный сегмент.

Помимо этого, совершенствование классификационной системы сервиса призвано решить и другие задачи из практической области, а именно:

- ◆ развитие системы стандартизации услуг различного вида и (или) ее дальнейшее совершенствование;
- ◆ обеспечение безопасных условий жизни, заключающихся в предотвращении причинения вреда жизни, здоровью потребителей услуг, вреда животным, растениям, в целом окружающей среде, в обеспечении безопасности государства, недопущении возникновения чрезвычайных ситуаций природного и антропогенного характера, в минимизации последствий причинения данного вреда;
- ◆ недопущение причинения вреда потребителям услуг и их собственности;
- ◆ прогнозирование объемов спроса и реализации услуг населению и иным потребителям;
- ◆ стимулирование отдельных видов (групп) услуг под влиянием нестабильной социально-экономической ситуации на макро-, мезо- и микроуровнях;
- ◆ унификация подходов национальных и международных классификаций, особенно актуальных в условиях современного этапа глобализации рынка услуг [3, с. 81–82].

В настоящее время различают как международные, так и национальные классификации услуг, причем, базируясь на сходных критериях, подходы в различных странах строятся с учетом национальных особенностей.

При этом многообразии видов услуг предопределяет трудность (а фактически — невозможность) выработки единой научной платформы для проведения работ по систематизации услуг.

По усовершенствованной классификации Дж. Зингельманна (1978), в основу которой положен функциональный подход, услуги физической культуры и спорта можно отнести как к потребительским (личным), так и социальным [3, с. 83].

По классификации К. Лавстока (1983) [3, с. 86], рассматриваемые нами виды услуг следует отнести к осязаемым процессам, оказывающим физическое воздействие на человека. Отечественная версия этого подхода, разработанная В.Д. Марковой (1996), совершенно справедливо уточняет, что группа услуг физической культуры и спорта, в которую входят еще и услуги здравоохранения, пассажирского транспорта, салонов красоты и парикмахерских, общественного питания и некоторые другие, направлена на тело человека [6, с. 24].

На наш взгляд, услуги физического культуры и спорта являются конечными, т.е. предназначенными для окончательного потребления. По критерию законности данный вид услуг по большей части представляется легитимным.

Общепризнан и не может вызывать сомнений социально-культурный характер услуг физической культуры и спорта. По специфике содержания они относятся к обслуживающим видам.

Согласно маркетинговой классификации Г. Асселя [2, с. 409], использующей в своей основе маркетинговый подход, мы отнесем рассматриваемые виды услуг к оказываемым представителями «квалифицированного труда», «основанным на труде человека».

По критериям участия в сделках купли-продажи услуги физической культуры и спорта следует отнести как к коммерческим, так и некоммерческим.

По формам собственности производителей услуг услуги данного вида могут быть как частными, так и государственными.

По характеру потребления (массовые, коллективные и индивидуальные) услуги физической культуры и спорта следует отнести к коллективным и индивидуальным.

По роли данных услуг в сервисной деятельности различают основные и вспомогательные (или дополнительные). И если первые определяют профиль и специализацию хозяйствующего субъекта — производителя услуги, то последние предназначены для повышения качества и конкурентоспособности ее основного вида. Дополнительные услуги, в свою очередь, К. Лавсток разделил на услуги, облегчающие использование основных компонентов продукта и усиливающие привлекательность продукта. Так, например, возможность посещения солярия, массажного кабинета, фитобара облегчает использование основной услуги — посещения спортивного клуба, бассейна и т.п., а предоставление абонементов, бонусных программ, подарочных индивидуальных консультаций повышает конкурентоспособность данного производителя услуги.

По признаку потенциальной возможности участия в международном обмене (услуги, которые могут быть задействованы на международном рынке услуг, не могут и универсальные, ориентированные как на внутренний, так и межгосудар-

ственный рынок) большую часть услуг физической культуры и спорта следует отнести к услугам, имеющим универсальный характер.

По способу доставки услуги потребителю (инвестиционно-обусловленные, связанные с торговлей и комплексные) услуги физической культуры и спорта могут быть классифицированы как связанные одновременно с инвестициями и торговлей.

В зависимости от формы работы с клиентами выделяют: абонементное обслуживание, разовое, по месту работы, отдыха, проживания и др.

По уровню квалификации задействованного обслуживающего персонала услуги тренеров, консультантов следует отнести к профессиональным, а по парному критерию «интеллектуальные — институциональные», безусловно, к последним.

С точки зрения экономического анализа услуги физической культуры и спорта можно отнести к капиталоемким и трудоемким и лишь отчасти к наукоемким, хотя последнее обстоятельство не перечеркивает использование научных достижений и разработок на рынке данного вида услуг.

По международным статистическим классификациям — Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности (МСОК/ISIC) и Статистической классификации видов экономической деятельности Европейской Союза (КДЕС/NACE) — то, что в нашей стране определяется как «услуги физической культуры и спорта», отнесено к блоку услуг по охране здоровья.

По классификационным признакам, положенным в основу Общероссийского классификатора услуг населению (ОКУН), услуги физической культуры и спорта имеют следующие характеристики, сведенные в таблицу.

Рассматривая диалектику соотношения классификаций ОКУН и ОКВЭД (Общероссийского классификатора видов экономической деятельности), базирующихся на Статистической классификации продукции по видам деятельности в Евросоюзе (КПЕС/СРА) и Перечне продукции ЕС — ПРОДКОМ, рядом исследователей отмечается, что с повсеместным внедрением в отечественную экономическую и производственную практику ОКВЭД постепенно будет отменен и ставший привычным для отечественных научных и практических сервисных работников ОКУН.

При этом следует отметить, что виды услуг физической культуры и спорта лучше отражает ОКУН (табл. 1). Так, в Общероссийском классификаторе услуг населению отражено около ста видов данных услуг. Среди них имеются следующие группы, компактно размещенные в классификаторе и охватывающие различные спектры деятельности на данном рынке услуг:

- проведение занятий по физической культуре и спорту (071100);
- проведение медико-восстановительных и методических консультаций, тестирование (071160);
- проведение спортивно-зрелищных мероприятий (071200);
- предоставление объектов физической культуры и спорта (072100);
- прочие услуги физической культуры и спорта (072200) [7].

К сожалению, конкретности и тематической группировке не отвечает размещение данных услуг в ОКВЭД. Так, «Деятельность в области спорта» представлена лишь двумя градиентами (92.6: «Деятельность спортивных объектов» и «Прочая деятельность в области спорта»), что явно недостаточно. «Физкультурно-оздоровительная деятельность» (93.04), наряду со стиркой, химчисткой, услугами парикмахерских и ритуальных агентств, составляют раздел «Предоставление пер-

сональных услуг» (93.0). При этом непонятно, корректно ли считать персональными услугами занятия физической культурой в группах и т.д. Организация спортивно-зрелищных мероприятий и вовсе находится в совершенно ином разделе.

Таблица 1

**Классификация услуг физической культуры и спорта  
по признакам и группам, принятым ОКУН**

№	Признак	Группировка	Соответствие услуг физической культуры и спорта
I.	По субъекту конечного назначения	Личные	***
		Общественные	***
II.	По категориям потребителей	Население	***
		Организации	**
III.	По форме реализации	Рыночные (платные)	***
		Нерыночные (бесплатные)	**
IV.	По общественной форме организации труда	Выполненные организацией	***
		Выполненные индивидуальным предпринимателем	***
V.	По функции, выполняемой в общественном разделении труда и удовлетворении потребностей населения и общества	Собственно классификация ОКУН	***
VI.	По источнику получения статистических сведений	От производителей услуг	***
		От потребителей услуг	*

*Примечание: степень выраженности соответствия: \*\*\* — в сильной степени, \*\* — в средней степени, \* — в слабой степени.*

**Источник:** авторское расширенное обобщение по М.Г. Назарову [5, с. 661–662].

В отечественной литературе имеются и иные виды научных классификаций. Так, Г.А. Аванесова приводит расширенную обобщенную отечественную классификацию видов услуг [1, с. 82–83]. Рассмотрим еще не упоминавшиеся градиенты применительно к обобщенному блоку услуг физической культуры и спорта:

- 1) по используемым предметам труда (производственные и информационные) — преимущественно производственные, но консультационные, букмекерские и подобные им виды услуг будут носить, скорее, информационный характер;
- 2) по степени капитальных вложений (высоко- и низкокапиталоемкие) — используются и те, и другие;
- 3) по уровню материальных затрат (материалоемкие и низкоматериалоемкие) — для услуг физической культуры характерны оба эти градиента;
- 4) по сложности технологии выполнения услуг (сложнотехнологичные и простой технологии) — преимущественно второй группы;
- 5) по квалификации персонала (высокопрофессиональные и достаточной квалификации) — преимущественно первые;
- 6) по месту в инфраструктуре экономики (производственные, институциональные, социальные) — социальные;

- 7) по степени осязаемости — в отличие от осязаемых, услуги физической культуры и спорта — неосязаемые;
- 8) по обязательности присутствия клиента — присутствие клиента обязательно;
- 9) по уровню правового регулирования (двусторонние и многосторонние) — используются оба этих уровня;
- 10) по социальному статусу клиента (физических и юридических лиц) — элитные, эксклюзивные, высокого статуса, массовые — на рынке физкультуры и спорта представлены все перечисленные градиенты;
- 11) по месту в обществе (производственные, распределительные, профессиональные, потребительские и общественные) — относятся к последним трем группам;
- 12) по деловому назначению (деловые, организационные и личные) — имеющие персональный характер и направленность;
- 13) по месту в сфере общественного производства (в сфере производства и в сфере обращения) — на рынке услуг физической культуры и спорта преимущественно представлен первый градиент;
- 14) по организационным формам выполнения (самостоятельные специализированные фирмы, структуры в составе головных фирм, специализированная сеть фирм, индивидуальные исполнители) — на рассматриваемом рынке задействован весь спектр градиентов;
- 15) по комплексности предоставляемых услуг (полного цикла и отдельные виды услуг) — присутствуют оба градиента;

В свою очередь, приведенные классификации могут быть дополнены следующими блоками (при составлении данной классификации использовались материалы [4, с. 30]):

I. по мотивам производства — коммерческие (получение прибыли) и некоммерческие (выполнение социально важных функций — общественных миссий);

II. по мотивам потребления — личные (индивидуальное или самостоятельное занятие на базе того или иного оздоровительного или спортивного объекта) и деловые (например, аренда бассейна для проведения соревнования, неформальной части переговоров и т.д.);

III. по характеру потребности:

- а) физкультурно-спортивный — традиционные занятия физической культурой и спортом в любых видах;
- б) зрелищный — участие в спортивных соревнованиях различного уровня в качестве зрителя — на стадионе, спортивной арене, перед телевизором, монитором компьютера и т.п.;
- в) консультационный — персональные и групповые консультации по программе выполнения физических нагрузок, правильности и последовательности тех или иных действий;
- г) образовательный — обучение в высших и средних профессиональных заведениях соответствующего профиля;
- д) дополнительного образования — занятия в спортивных кружках, школах, участие в отраслевых семинарах и т.д.;
- е) посреднические — обслуживание (бухгалтерское, правовое, информационно-консультационное, аудиторское и др.) учреждений физической культуры и спорта, документальное и юридическое сопровождение договоров, контрактов, сделок на рассматриваемом рынке;

ж) коммерческие — спонсорская деятельность, организация спортивных лотерей, букмекерская деятельность.

Таким образом, нами предпринята попытка свести существующие подходы к классификациям видов услуг применительно к сегменту физической культуры и спорта.

Вместе с тем проблема совершенствования работы над классификацией того или иного вида деятельности — научная и прикладная задача, имеющая перманентный характер, поскольку всегда актуальным будет учет специфических особенностей региона, имеющих свойство динамично изменяться, будут появляться новые виды услуг, вытесняя устаревшие, и другие факторы, что не снижает востребованность попыток ее разрешения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Аванесова Г.А.* Сервисная деятельность: историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент. М.: Аспект Пресс, 2004.
2. *Ассель Г.* Маркетинг: принципы и стратегия. М.: Инфра-М, 2001.
3. *Бурменко Т.Д., Даниленко Н.Н., Туренко Т.А.* Сфера услуг: экономика / Под ред. Т.Д. Бурменко. М.: Кнорус, 2008.
4. *Кошаев М.Н.* Социально-культурные услуги отрасли «физическая культура и спорт» — формы, мотивы и потребности // Ученые записки. 2006. Вып. 21.
5. Курс социально-экономической статистики / Под ред. М.Г. Назарова. М.: Фин-статинформ, 2006.
6. *Маркова В.Д.* Маркетинг услуг. М.: Финансы и статистика, 1996.
7. Общероссийский классификатор услуг населению. ОК 002-93. Утв. постановлением Госстандарта РФ от 28 июня 1993 г. № 163.

# СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИИ: ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ И СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

**МИРОНОВ А.В.,**

аспирант кафедры финансов и кредита,  
экономический факультет,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: lexwellm@yandex.ru

Статья посвящена современному состоянию государственного долга. В ней рассматриваются периоды развития российского внешнего и внутреннего долга, каждый из которых выделяется своими особенностями. Автор анализирует проблемные аспекты, которые могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на финансовый и другие секторы в зависимости от направления государственных расходов, от уровня развития экономики.

**Ключевые слова:** внешний долг; государственный долг; управление долгом.

The article is devoted to the current state of public debt. It covers the period of Russia's foreign and domestic debt, each of which is allocated its own characteristics. The author analyzes the problematic aspects that can have both positive and negative impact on the financial and other sectors depending on the direction of public spending, the level of economic development.

**Keywords:** external debt; public debt; debt management.

**Код классификатора JEL:** H63.

Подходы к структуре внешнего долга обусловлены целями предоставления информации. Бюджетный кодекс РФ рассматривает внешний долг как долг, выраженный в иностранной валюте, и этот подход соответствует бюджетным целям, поскольку информация, представленная на основе этого подхода, позволяет судить о валютной нагрузке на государственные органы власти [6]. Подход, реализованный в платежном балансе, нацелен на предоставление информации об уровне выплат нашей экономики, т.е. по методологии платежного баланса внешний долг — это долг перед нерезидентами.

Позиция относительно внешнего и внутреннего долга, отраженная в Бюджетном кодексе [6], опирается на определение задолженности в следующем представлении: внешний долг — обязательства, возникающие в иностранной валюте, за исключением обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований перед Российской Федерацией, возникающих в иностранной валюте

в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований). Внутренний долг — обязательства, возникающие в валюте Российской Федерации, а также обязательства субъектов Российской Федерации и муниципальных образований перед Российской Федерацией, возникающие в иностранной валюте в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований).

Растущий уровень глобализации современной экономики и допуск нерезидентов на рынок рублевых обязательств обусловил переход от критерия валютирования к критерию резидентства кредиторов. Деление государственного долга на внутренний и внешний по критерию валюты имело смысл до тех пор, пока национальная валюта не была свободно конвертируемой. В современных условиях, когда объявлена конвертируемость рубля, назрела необходимость перехода к критерию резидентства, который используется большинством стран мира. Критерии резидентства используется в статистических данных Центрального банка России отличаются и объемы внешнего долга значительно от данных, представленных Министерством финансов РФ. Таким образом, предлагаем остановиться на рассмотрении всесторонне развернутой структуры государственного внешнего долга, включающей всю задолженность государства перед нерезидентами, независимо от вида валюты, в котором эти долговые обязательства номинированы.

Внешний долг Российской Федерации сформировался из двух частей. Первая часть — долг бывшего СССР — принятие Россией на себя обязательств СССР в полном объеме одновременно с отказом других бывших советских республик в пользу России от доли активов СССР. Вторая часть — новый российский долг — долговые обязательства перед нерезидентами, возникшие за время существования новой России.

Рассматривая состояние и структуру государственного внешнего и внутреннего долга, важно выделить, охарактеризовать этапы развития задолженности государства и определить роль каждого из этапов развития системы управления внешней задолженностью.

Изучение и анализ научных работ, посвященных вопросам управления долгом государства, позволяет выделить четыре периода развития российского внешнего и внутреннего долга, каждый из которых имеет свои особенности.

**Первый период (1992–1998 гг.)** — период новой страны — развитие российского внешнего долга в данный период характеризуется тем, что быстрые темпы нарастания внешнего долга за счет новых заимствований никак не соответствовали возможностям России для нормального урегулирования и погашения задолженности. К концу этапа общая сумма долга превысила 188 млрд долл. США. Прирост в подавляющей массе пришелся на долю новых долгов (свыше 90 млрд долл.), и долг бывшего СССР не сократился, а несколько возрос.

При эволюции взаимоотношений России и членов Парижского клуба в апреле 1993 г. стороны приходят к пониманию, что Российская Федерация является единственной страной — продолжателем бывшего СССР и по долговым обязательствам перед членами Парижского клуба, и по финансовым активам Советского Союза в третьих странах. Договоренности, закрепленные в соответствующих заявлениях России и Парижского клуба, стали крупным событием в системе международных финансовых отношений, поскольку сняли опасения в отношении возможного банкротства бывшего СССР по государственному внешнему долгу. В 1996 г. достигнута договоренность о всеобъемлющей реструктуризации долга перед Парижским клубом в сумме около 33 млрд долл. [5]. Это событие имело

большое значение для эволюции деятельности России и Парижского клуба. Сентябрь 1997 г. ознаменовал присоединение России к деятельности Парижского клуба в качестве его нового полноправного члена. В ходе переговоров, продолжавшихся более года, Секретариат Клуба совместно со всеми его членами и при активном участии России решил ряд уникальных по своему содержанию методологических проблем. В 1998 г. в отношениях между Россией и Клубом вообще сложилась беспрецедентная ситуация: членом Клуба оставалась страна, имевшая просроченные (неурегулированные) долговые обязательства перед своими партнерами по Клубу. Россия на протяжении почти 10 лет оставалась единственной в мире страной, которая одновременно являлась и членом Клуба, и его «клиентом».

В конце 1993 г. внешний долг России превышал ее международные валютные резервы в 13 раз, а пересчитанный в рубли по текущему валютному курсу составлял около 91% величины внутреннего валового продукта этого года. В конце 1998 г. внешний долг России в долларовом выражении превысил валютные резервы уже в 15 с лишним раз, тогда как в рублевом исчислении он почти в полтора раза (на 48%) превосходил размеры ВВП.

В период с 1995 по 1998 г. Российская Федерация продолжает активно проводить внешние заимствования, направленные в основном на рефинансирование ранее взятых обязательств. В результате при практически неизменном объеме задолженности по основному долгу бывшего СССР общий объем внешнего долга Российской Федерации в этот период увеличился до 188,4 млрд долл. США.

Кризис 1998 г. показал опасность высоких объемов задолженности и валютных рисков, связанных с осуществлением внешних заимствований. Начиная с 1993 г., Правительство Российской Федерации стало проводить политику постепенного сокращения внешнего долга Российской Федерации. Происходит замещение внешних заимствований внутренними, оптимизация структуры внешнего долга.

Государственные внутренние заимствования осуществляются на финансовых рынках — рынке ссудных капиталов (кредиты) и рынке ценных бумаг (ГКО, ОФЗ и т. д.) Впервые размещения ГКО производились в 1993 г. и до финансового кризиса в августе 1998 г. являлись основным инструментом государственных заимствований. ГКО давали 4/5 всех поступлений от реализации ценных бумаг государства. Однако все большая часть средств от продажи ГКО направлялась на погашение предыдущих выпусков: в 1993 г. было использовано 15% выручки, в 1994 г. — 55%, в 1997 г. — 79%, и в 1998 г. планировалось направить 88% [3].

Накопленный внутренний долг в ГКО-ОФЗ к середине 1998 г. составил 425 млрд руб. [2]. В июле 1998 г. принято решение о прекращении новых выпусков ГКО. В августе 1998 г. перестали погашаться ранее выпущенные ГКО-ОФЗ. Распоряжение Правительства РФ от 12 декабря 1998 г. № 1787-р «О новации по государственным ценным бумагам» предусматривало условия реструктуризации задолженности государства по ГКО.

**Второй период (1999–2001 гг.)** — период после валютно-финансового кризиса и дефолта, когда России как неплатежеспособной стране фактически перекрыли доступ к мировым кредитным ресурсам. Новые заимствования свелись к минимуму, а по прежним займам приходилось платить. Благодаря реструктуризации и частичному списанию долг бывшего СССР также сократился еще на 20 млрд долл. (до 78 млрд), так что общий внешний долг Российской Федерации снизился до 146 млрд долл. (против прежнего максимума — на 42 млрд долл., или на 22%). Заметим, что это сокращение происходило на фоне существенного роста валютных резервов.

Улучшилось и соотношение «долг / ВВП», хотя при продолжающемся падении валютного курса рубля величина внешнего долга в рублевом выражении не только не уменьшилась, но, напротив, возросла с 3,9 до 4,4 трлн деноминированных руб., т.е. на 11%. Рост ВВП с учетом инфляции был гораздо более значительным (в 3,4 раза), и в итоге указанное соотношение упало до 49%.

По данным Минфина России, на 1 октября 2001 г. государственный внутренний долг Российской Федерации был равен 561,7 млрд руб. и увеличился за девять месяцев на 4,3 млрд рублей, или на 0,8%, в основном за счет выпуска государственных краткосрочных облигаций и облигаций федерального займа с фиксированным купонным доходом [8].

**Третий период (2002–2007 гг.)** отличается нарастанием внешнего долга России, причем исключительно за счет новых заимствований. За период 2002–2007 гг. долг бывшего СССР в результате регулярных выплат и досрочного списания уменьшился на 54 млрд долл. до отметки ниже 25 млрд (против максимального уровня — более чем в 4 раза), что составило лишь 5% общей суммы долга. В мае 2005 г. после интенсивных методологических изысканий и многочисленных неофициальных консультаций Россия и Парижский клуб договариваются о порядке и условиях досрочного погашения части (15 млрд долл.) ранее реструктурированных долговых обязательств. Создаются реальные предпосылки для выхода России из числа стран — «клиентов» Клуба. В 2006 г. Россия досрочно перечисляет 11,1 млрд долл. США и выкупает по рыночной цене оставшуюся часть реструктурированного долга на сумму 10,6 млрд долл. США. Тем самым статус России как дебитора Парижского клуба прекратил свое существование. Россия достигла цели, на продолжении долгого времени являвшейся важнейшей для национальных интересов. Напротив, новый российский долг в условиях улучшения международного кредитного рейтинга России увеличился к концу 2007 г. до 464 млрд долл. [1]

Одной из особенностей развития экономики России в данном периоде является динамичный рост внешнего корпоративного долга. В 1998–1999 гг. он не превышал 30 млрд долл, а в конце 2007 перевалил за 400 млрд. Доля банков в общей величине внешнего корпоративного долга выросла, а доля нефинансовых предприятий — сократилась. Внешние долги государственных предприятий и банков в 2007 г. выросли быстрее внешних долгов частного сектора.

В 2003–2007 гг. величина внешнего корпоративного долга по отношению к ВВП увеличилась почти в 2 раза и на начало 2008 г. составила 32,5%. Внешний корпоративный долг формируется небольшим числом крупнейших предприятий и банков. Около 40% корпоративного долга нерезидентам приходилось всего на 15 заемщиков. Задолженность России странам — участницам Парижского клуба на 1 января 2007 г. снизилась до 3,1 млрд долл. Странам, не вошедшим в Парижский клуб, Россия должна 3,3 млрд долл. Бывшим странам СЭВ — 1,9 млрд долл. Задолженность перед международными финансовыми организациями — 5,5 млрд долл. Остальные долги складываются из еврооблигационных и валютных займов.

**Четвертый период (начиная с 2008 г.)** Общий объем государственного долга РФ по состоянию на 1 января 2008 г. оценивался в 14,034 трлн рублей, что составляло 33,6% от ВВП. В 2008 г. внешний долг Российской Федерации (перед нерезидентами) с учетом курсовой и рыночной переоценок увеличился с 465,4 до 484,7 млрд долл. США. В результате операций по новому привлечению, погашению

основного долга, операций на вторичном рынке, изменения задолженности по начисленным и невыплаченным процентам задолженность выросла на 58,2 млрд долл. США, за счет прочих изменений (в основном курсовой и стоимостной переоценки) — сократилась на 38,9 млрд долл. США.

Ограничение возможностей по рефинансированию за рубежом взятых ранее обязательств, а также принятые меры по финансовой поддержке российских банков и предприятий способствовали снижению внешней задолженности частного сектора. Тем не менее долговые обязательства к началу 2010 г. достигли 471,6 млрд долл. США [9]. Задолженность российских банков перед нерезидентами по состоянию на 1 января 2010 г., за исключением участия в капитале и финансовых производных, составила 127,2 млрд долл. США, что меньше остатка на 1 января 2009 г.

Внешнее финансирование банковской системы в 2008 г. осуществлялось в основном в форме кредитов, объем которых вырос до 124,7 млрд долл. США, а их доля увеличилась до 75,0% совокупного долга сектора. Обязательства перед нерезидентами снизились до 32,9 млрд долл. США (19,8%). Задолженность по долговым ценным бумагам, принадлежащим нерезидентам, сократилась до 3,4 млрд долл. США (2,1%). Обязательства по прочим категориям оценивались в 5,2 млрд долл. США (3,1%).

В 2010 г. суммарный объем внешних обязательств нефинансовых предприятий вырос на 17,6 млрд долл. США — до 298,5 млрд долл. США (63,0% всего внешнего долга экономики).

В распределении внешнего долга Российской Федерации по срокам погашения преобладали обязательства долгосрочного характера, выросшие до 421,6 млрд долл. США (89,4%). Краткосрочные, наоборот, уменьшились до 50,0 млрд долл. США (10,6%). Валютная структура внешнего долга российской экономики в 2010 г. изменилась в сторону увеличения доли иностранной валюты до 80,9% (381,5 млрд долл. США). Доля долговых обязательств, номинированных в российских рублях, снизилась до 19,1% (90,1 млрд долл. США) [9].

Преобладание долга, номинированного в иностранной валюте, в общем объеме долговых обязательств Российской Федерации является серьезным фактором риска, ставящим управление внешним долгом в жесткую зависимость как от внешних факторов, так и от валютной политики государства и состояния платежного баланса. В этой связи, в целях оптимизации структуры государственного долга и уменьшения валютных рисков, начиная с 2002 г. приоритет при осуществлении государственных заимствований был отдан внутренним заимствованиям.

Экспансия внутреннего долгового финансирования увеличивает расходы на обслуживание государственного долга, что, в свою очередь, требует новых заимствований, снижает инвестиционный и потребительский спрос, чистый экспорт, косвенно стимулирует инфляцию. Негативный эффект данного процесса состоит в том, что, в отличие от стран с развитым рынком, где госбумаги размещаются среди сотен и тысяч юридических лиц, в России более половины госдолга по ОФЗ приходится на один рыночный субъект — Сбербанк, который является по сути государственным банком.

Правительству Российской Федерации необходимо принять меры по оптимизации темпов роста государственного внутреннего долга и улучшению качества рынка государственных ценных бумаг за счет расширения круга инвесторов и повышения его ликвидности. Дополнительно необходимо обеспечить отсрочку,

пролонгацию и реструктуризацию внутреннего долга российских предприятий по кредитам банковской системе РФ [4, с. 80].

Рассматривая динамику государственного внешнего долга России, можно отметить, что, с одной стороны, задолженность органов управления и денежно-кредитного регулирования (собственно долг государства) сокращается, поскольку власти стараются к новым заимствованиям не прибегать. Но, с другой стороны, интенсивно увеличивается задолженность банков и предприятий с государственным участием (государственный корпоративный долг), что предопределяет общую тенденцию роста ответственности российских властей перед зарубежными кредиторами, причем в значительных масштабах.

Проблема внешней задолженности бывшего СССР перестала играть главенствующую роль. Задолженность бывшего СССР на 01 января 2009 г. составляла 4,6 млрд долл., а их доля в общей сумме долга упала с 89 до 1%. В настоящее время проблема внешнего долга сконцентрировалась на новом российском долге, в котором основная роль принадлежит внешнему корпоративному долгу. Резкое увеличение корпоративного долга, формирующегося небольшим числом крупнейших предприятий и банков, может привести к нестабильности и краху корпоративных еврооблигаций, и финансовое положение крупнейших заемщиков резко ухудшится. Это требует выработки четкой политики в области управления государственным долгом России, которая должна быть ориентирована на достижение максимальной эффективности заимствований и снижение долговой нагрузки на экономику страны, что в конечном итоге должно привести к стабилизации и дальнейшему росту экономического развития Российской Федерации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов С.М. Новое о внешнем доге России // Деньги и кредит. 2008. № 8.
2. Вавилов А. Государственный долг: уроки кризиса и принципы управления. М., 2001. С. 33.
3. Вавилов Ю.Я. Государственный долг. М., 2000. С. 55.
4. Меликов Ю.И. Антикризисный потенциал кредита // Terra Economicus. 2009. № 2. Ч. 2. Т. 7.
5. Сторчак С.А. Роль России в эволюции Парижского клуба // Финансы. 2006. № 12. С. 7–14.
6. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 30.04.2010). Ст. 6 // СПС«КонсультантПлюс».
7. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17.11.2008.
8. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2002 год // Вестник Банка России. 2002. № 1(579) от 3 января.
9. URL:<http://www.cbr.ru>.

## УЧЕТ СТОИМОСТИ ЗЕМЛИ И ПРИРОДООХРАННЫХ ИЗДЕРЖЕК В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

**РУДЕНКО В.С.,**

аспирант,  
Ставропольский государственный университет,  
e-mail: rvs-stav@mail.ru

В статье рассматривается необходимость учета стоимости земли и природоохранных издержек, оказывающих все большее влияние на осуществление рациональных управленческих решений для аграрных предприятий.

**Ключевые слова:** предельные природоохранные издержки; учетная оценка стоимости земли; статичный и динамичный учет.

This topic is relevant, because accounting of the cost of soil and nature-conservative expenses have more influence on realization of administrative decisions for agricultural enterprises.

**Keywords:** nature-conservative; expenses productivity of soil; accounting of the cost of soil; specificity of soil.

**Коды классификатора JEL:** Q56.

Комплексный характер деятельности природоэксплуатационных предприятий в сельском хозяйстве одним из следствий выделяет невозможность расчленения хозяйственного процесса на собственно производство и природоохранную деятельность. Определение величины природоохранных издержек, их вычленение в чистом виде не столь важно. Осуществляя инвестиции, бизнес принимает во внимание все экономические характеристики. Хорошие экономические показатели выгодны ему, так как позволяют экономить на экологических нарушениях. Однако, суммируя все доходы, он не всегда интересуется, какая часть издержек принесла тот или иной доход. Вместе с тем в ряде случаев выделение природоохранных издержек необходимо, например, при использовании налоговых льгот в процессе осуществления средозащитных инвестиций. Оставляя в стороне особенности методологического инструментария, направленного на выделение природоохранных издержек, следует отметить, что они также могут быть отнесены к общим (суммарным), средним, получаемым в результате деления суммарных (общих) затрат на объем предотвращенного отрицательного давления на природную среду. В отличие от возрастающих функций предельного ущерба, функция предельных природоохранных затрат убывает и может быть равна нулю, когда отрицательное воздействие на биосферу никак не предотвращается, но если отрицательная нагрузка на природу резко понижается, то предельные затраты возрастают очень быстро, так как каждое дополнительное природоохранное усилие

требует больших затрат. К таким же результатам приведет экономия на природоохранных затратах, поскольку возникает дополнительный ущерб, который превышает экономию на затратах [1].

Рассмотрим данную ситуацию на примере отраслей растениеводства, функционирование которых связано со степенью эффективности использования земель. В условиях, когда в растениеводстве практически не образуются отходы, главным экономически неблагоприятным фактором здесь является истощение земельных ресурсов посредством уменьшения содержания в них питательных веществ, обычно представляемых гумусом и содержанием азота, фосфора и калия (*НПК*). Указанное уменьшение объективно обусловлено спецификой выращивания сельскохозяйственных культур, когда после получения урожая ухудшается продуктивность земельных угодий. Такое ухудшение сильно варьирует в зависимости от территориального расположения аграрных предприятий и вида растениеводческой продукции. Некоторые культуры (как, например, подсолнечник, сахарная свекла) характеризуются очень сильным выносом питательных веществ, в то время как другие культуры (например, бобовые) характеризуются щадящим режимом землепользования. Следовательно, ущерб в землепользовании будет выражаться двояко: с одной стороны, это истощение земельных ресурсов по сравнению с неким эталоном, а с другой стороны, загрязнение земли посредством чрезмерного использования искусственных стимуляторов продуктивности почвы, а также обработки посевов различными химическими средствами защиты. Обе разновидности ущерба достаточно полно можно определить, используя действующие стоимостные оценки земли, а также ущерба от загрязнения с использованием как текущих расчетов платы за загрязнение, так и различных единовременных штрафных платежей.

Перед любым собственником регулярно будут вставать вопросы по максимизации выхода продукции при минимизации затрат природоохранного характера. Многое здесь будет зависеть от возможных перспектив хозяйствования. Собственник, использующий землю в краткосрочном плане, будет не заинтересован в решении вопроса о сохранении и приумножении продуктивности земли. Для него более важен сиюминутный финансовый результат и последующая перепродажа земли другому собственнику, хотя последний и может заинтересоваться степенью истощения земель. В этом случае может произойти существенная корректировка стоимости приобретаемого бизнеса, естественно в сторону снижения.

Рассмотрим указанный случай на конкретном примере. В результате выращивания зерновых культур происходит вынос питательных веществ, который затем возмещается посредством интенсивного внесения искусственных стимуляторов продуктивности, а также применения химических средств защиты растений, что приводит к насыщению, а затем и к загрязнению почвы (табл. 1).

Таблица 1

Затраты на восстановление почвенного плодородия и очистку земель от загрязнения, усл. ед.	0,0	2,0	4,0	7,0	10,0	14,0
Степень восстановления плодородия, %	66	74	78	84	98	100
Уровень загрязнения почвы по сравнению с нормативом, %	0	0	0	5	9	14

В результате усиленного использования искусственных стимуляторов продуктивности земель наблюдается ущерб от загрязнения (табл. 2).

Таблица 2

Ущерб, наносимый загрязнением почвы	0	0	0	8	15	19
Объем измененной массы загрязняющих веществ	0	3	6	9	12	15

Используя вышеприведенные данные, можно подсчитать предельные средозащитные затраты и предельный ущерб (табл. 3).

Таблица 3

#### Предельные характеристики затрат и ущерба

Предельные затраты	4	3	3	2	2	0
Предельный ущерб	0	0	0	8	7	4
Изменение загрязнения почв, %	0	0	0	5	9	14
Степень восстановления почвенного плодородия, усл. ед.	100	98	84	78	74	66

Как следует из вышеприведенной таблицы, оптимальный размер затрат, связанных с восстановлением почвенного плодородия, равен 10 усл. ед. При таком объеме затрат предприятие сможет восстановить почвенное плодородие на 98%, кроме этого, при таком объеме издержек средозащитного характера можно обеспечить и определенную (не свыше 9%) от нормативных значений нейтрализацию загрязнения почвы.

В рамках исследуемого нами сельскохозяйственного предприятия затраты, связанные с восстановлением почвенного плодородия, составляют 10 усл. ед., что соответствует излишнему объему внесения искусственных стимуляторов продуктивности в 3 усл. ед. Увеличение объема внесения минеральных удобрений и пестицидов до 9 усл. ед. позволяет повысить урожайность, но одновременно приведет к росту затрат по нейтрализации вредных веществ, а также увеличит ущерб.

Отсюда следует вывод, что экономию на природоохранных издержках нельзя отождествлять с вычетами из национального дохода, поскольку указанный вид издержек также способен приносить прибыль. Снижение последних, как правило, ведет к росту ущерба от загрязнения и более интенсивного использования природных ресурсов, причем более весомых, чем размер самой экономии. Тем не менее большая группа предприятий продолжает рассматривать средозащитные затраты как один из возможных вариантов снижения затратно-производственно-финансовой деятельности. Во многом это может быть связано со специфическими особенностями учетной методологии, которая дает возможность искусственно оплатить возникновение негативных процессов природопользования. Достаточно наглядно это проявляется в отношении земли. Аграрное землепользование приводит к регулярному истощению земель, их «износу». Однако в большинстве учетных методик земля не показывается как актив, систематически меняющий свою стоимость, а истощение земель никак не влияет ни на расходы, ни на доходы бизнес-единиц.

В учетном плане, который является основой для информационно-аналитических выкладок, речь идет о порядке отражения природных ресурсов и природоохранных затрат на счетах [3]. Капитальные вложения в улучшение земель, как правило, связаны с их коренным улучшением. В данном случае к ним относят работы по осушению, орошению и мелиорации. Таким образом, значительное уменьшение продуктивности земельных ресурсов, их истощение в результате интенсивного выращивания сельскохозяйственной продукции и затраты на выполнение указанного процесса по сути дела не считаются капитальными. Долгое время стоимость земли может показываться в бухгалтерском балансе как актив, имеющий некую первоначальную стоимость, которая зависит от многих факторов и балансовых концепций, применяемых в учете [2].

При рассмотрении стоимости земельных участков в стоимостной балансовой теории, рассматривающей предприятие как единый имущественный комплекс, земля учитывается по стоимости приобретения или по согласованной учредительной оценке. Статическая оценка стоимости земельных участков позволяет охарактеризовать стоимость последних, определить конкурсную массу на дату составления статического баланса и варианты ее распределения между собственниками [4].

Оценка стоимости земли, осуществляемая на базе статического учета, на практике не достаточна для проведения в жизнь планово-управленческих решений и эффективного управления ими. Поэтому ее стараются дополнить динамической оценкой. Главной целью последней является периодическое измерение эффективности использования собственности посредством привлечения данных бухгалтерского учета. Предприятия здесь рассматриваются как комплекс инвестиций, стоимость которых ориентируется на стоимость полученных от него доходов. Следовательно, использование динамического подхода особенно важно для бизнес-структур, где природные ресурсы, и в том числе земля, являются главным видом основных средств. В динамическом учете можно выделить два потока ценностей в рамках конкретного предприятия, а именно:

- а) движение потоков как ценностей (собственно земельных участков, удобрений, пестицидов и т.д.);
- б) денежные потоки ценностей (получаемые средства от продажи земли, ее аренды и т.д.).

Следовательно, возникает возможность получения двух потоков ценностей и результатов, связанных с наличием земельных участков в рамках одного предприятия:

- а) материальный поток (материальный доход — материальные затраты = материальный результат);
- б) денежный поток (денежный поток — денежные расходы = денежные результаты).

В соответствии с современными условиями развития динамической концепции учета для повышения эффективности принятия эколого-экономических решений необходима организация учетных данных в разрезе видов деятельности, отдельных сегментов предприятия, что позволяет осуществлять оценку перспектив развития бизнеса на основе дисконтированных денежных потоков, оценки эффективности использования собственности, в том числе и земельных участков.

Оценка стоимости земельных участков важна не только для собственников и кредиторов, но и в целях налогообложения, поскольку позволяет оценить пра-

тельность определения налогооблагаемой базы и исчисления налогов, а также в целях прогнозирования поступлений в бюджет.

Специфика земли, как и других природных ресурсов, заключается в том, что:

- а) земля является природным ресурсом, который невозможно свободно воспроизвести в отличие от других объектов недвижимости;
- б) оценка земли может подразделяться на массовую кадастровую оценку земельных участков и рыночную оценку единичного участка [4].

Основной целью рыночной оценки считается определение рыночной стоимости единичного земельного участка на дату оценки независимыми оценщиками в соответствии с принятыми стандартами и методами оценки. Кадастровая же рыночная оценка земли осуществляется в рамках трех подходов: доходного, сравнительного и затратного.

Доходный подход позволяет получить оценку стоимости земли ожидаемых покупателем потенциальных доходов. Указанный подход применим только по отношению к тем земельным участкам, которые приносят доход.

При этом стоимость земельным участкам представляет собой сумму приведенных к дате оценки ожидаемых будущих рентных платежей или других выгод. Потоки доходов за период владения землей, а также выручка от последующей перепродажи земли капитализируется в текущую стоимость. Использование доходного подхода затруднено при высоком уровне инфляции и нестабильном финансовом рынке.

В основе использования метода сравнения продаж лежит систематизация и сопоставление информации о ценах продажи аналогичных земельных участков, т.е. на принципе замещения. Эффективный покупатель за приобретаемый земельный ресурс заплатит не большую сумму, чем та, за которую можно приобрести аналогичные. Цены, недавно уплаченные за сопоставленные объекты, и отражают рыночную стоимость земельного участка. Источниками указанных данных могут быть городские, районные и поселковые земельные комитеты и органы, где ведется регистрация сделок с землей, риэлторские фирмы, ипотечные кредитные организации, оценочные фирмы, информация периодической печати и другие источники. Чем больше сопоставленной информации, тем более объективной можно считать оценку. Основным достоинством затратного метода является его ясность и доказательность заложенных в нем принципов. Он достаточно эффективен при определении лучшего и наиболее эффективного использования земельного участка как свободного. Кроме этого, указанный метод очень востребован в тех случаях, когда нет данных по другим информационным каналам.

Метод определения затрат на освоение применяется с наибольшей эффективностью в том случае, когда используются земельные участки и другие возобновляемые природные ресурсы. Деление крупных земельных массивов на части — это широко используемая практика, которая позволяет улучшить показатели эффективности.

В целом необходимо отметить, что большинство оценщиков и профессиональных бухгалтеров рекомендуют использовать все три подхода, а итоговая величина оценочной стоимости исходного природного ресурса выводится исходя из результатов, полученных с помощью различных подходов. Более продуктивным является подход, базирующийся на основе более полной и достоверной информации. Наличие больших расхождений в стоимостной оценке указывает либо на ошибки в оценках, либо на несбалансированность рынка.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов А.И., Сергеева Е.А. Учетно-статистические аспекты оценки устойчивого развития хозяйствующих резидентов // Вестник Новосибирского государственного университета. 2009. Т. 9. Вып. 1. С. 37–42.
2. Бухгалтерский учет в сельскохозяйственных организациях: Учебник для нач. проф. образования / Р.Н. Расторгуева, А.В. Казакова, И.П. Павлычева и др.; под ред. Р.Н. Расторгуевой. М.: ПрофОбрИздат, 2002.
3. Методические рекомендации по применению плана счетов финансово-хозяйственной деятельности агропромышленных организаций, утверждены приказом Минсельхоза РФ от 13 июня 2001 г. № 654. М.: Минсельхоз, 2001.
4. Природопользование / Э.А. Арустамов. М.: Дашков и К°, 2008.

## АЛГОРИТМ ОТБОРА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ VIP-КЛИЕНТОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

**ДУДКО В.В.,**

аспирант кафедры экономики и учета,  
Северо-Кавказский государственный технический университет,  
e-mail: vika-dudko@bk.ru

В статье предложен алгоритм отбора потенциальных VIP-клиентов, использование которого позволит кредитной организации определять наиболее привлекательных потребителей банковских услуг и оптимизировать расходы на их привлечение.

**Ключевые слова:** VIP-клиент; отбор; коммерческий банк.

In clause the algorithm of selection of potential VIP-clients which use will allow the credit organization to define the most attractive consumers of bank services is offered and to optimize charges on their attraction.

**Keywords:** the VIP- client; selection; commercial bank.

**Коды классификатора JEL:** G24.

Привлечение наиболее крупных и состоятельных клиентов, позиционируемых как VIP-клиенты, требует от коммерческого банка значительных временных и финансовых затрат. В настоящее время при отборе перспективных VIP-клиентов коммерческие банки используют различные показатели (объем выручки, чистой прибыли, размер активов, численность персонала и т.д.), зачастую не согласующиеся между собой и не связанные со стратегией банка. При этом достаточно часто привлеченный клиент оказывается недостойным VIP-статуса, или же банк, затратив значительные средства на привлечение, не может его удержать, так как не располагает соответствующими конкурентными преимуществами.

Традиционно отбор клиентов начинается с определения показателя, по которому оценивается их привлекательность для кредитной организации. Так как в большинстве случаев коммерческие банки не располагают сведениями о прибыли, которую приносят клиенты обслуживаемому подразделению, при отборе используются количественные показатели (объем выручки, чистой прибыли и т.д.), единые для всех сегментов клиентской базы [4].

Между тем более эффективной представляется ориентация на клиентов из целевого сегмента (отрасли, региона и т.д.), являющегося, по мнению банка, наиболее перспективным. Также необходимо учитывать наличие у кредитной организации конкурентных преимуществ по обслуживанию определенных сегментов рынка. Естественно, что для разных банков сегменты будут отличаться в зависимости от занимаемой ими рыночной ниши, разветвленности филиальной сети, стратегии развития.

Поэтому на первом этапе отбора потенциальных VIP-клиентов банку необходимо определить свой целевой сегмент. Он должен складываться из двух компонентов: а) сектора рынка, который является привлекательным для банка; б) конкурентных преимуществ, предоставляющих возможность привлечь и удержать определенную категорию клиентов.

Для идентификации целевого сектора рынка специалистам банка следует проанализировать социально-экономическое состояние страны и региона, выделив наиболее рентабельные и устойчивые отрасли экономики, а также так называемые «точки роста», которые демонстрируют положительную динамику и станут привлекательны в ближайшем будущем. Для этого могут использоваться официальные данные Федеральной службы государственной статистики РФ, Банка России, региональных органов исполнительной власти.

Также целесообразно активно применять сведения о финансовом состоянии и тенденциях развития существующих клиентов банка, так как информация о них является наиболее полной и достоверной.

Для выделения конкурентных преимуществ должна быть проанализирована собранная службой маркетинга информация о банках-конкурентах, действующих в регионе. Особенно важным является анализ накопленной клиентской базы и установление причин, по которым лучшие клиенты обслуживаются именно в этой кредитной организации. Затем выявляются сегменты рынка, для которых определяющими при выборе банка являются именно эти конкурентные преимущества. На пересечении двух областей — сегмента рынка, который является наиболее привлекательным для банка, и сегмента, для обслуживания которого он располагает весомыми конкурентными преимуществами, и определяется целевой сегмент.

Вторым этапом является выбор показателя значимости, используемого для первичного отбора потенциальных VIP-клиентов. Например, для сельхозтоваропроизводителей это может быть площадь пашни, для предприятий торговли — объем выручки и количество торговых точек и т.д. В качестве источника информации следует использовать отраслевые обзоры и исследования маркетинговой службы банка. С целью повышения точности методики выбранные показатели следует протестировать на существующих клиентах банка, входящих в целевой сегмент. В случае если результаты ранжирования будут противоречить фактической рентабельности клиентов (значительное число VIP-клиентов окажется ниже по рангу, чем менее доходные клиенты), от использования этого показателя необходимо отказаться [1].

Определив наиболее приемлемый показатель значимости, можно приступать к первичному отбору (третий этап). Для этого с помощью статистической информации (например, обзора Агро-300) или используемой банком профессиональной информационной системы (СПАРК компании Интерфакс, СКРИН группы РТС и т.д.) клиенты, относящиеся к целевому сегменту, группируются по выбранному количественному показателю. При этом отбирается определенное число (например, 100) наиболее крупных клиентов.

Общеизвестно, что значительная часть крупнейших предприятий страны входит в группы связанных компаний (холдинги). Поэтому при отборе потенциальных VIP-клиентов необходимо учитывать наличие связей между ними.

Как правило, обязательным условием объединения заемщиков в группу выступает наличие между ними юридической, экономической или неформальной связи.

Так как банк не располагает подробной финансовой отчетностью потенциальных VIP-клиентов, установление экономической или неформальной связи между ними обычно не представляется возможным. Поэтому основой для выявления групп связанных заемщиков остается наличие юридической связи.

Источником информации для подобного анализа выступают профессиональные информационные системы, содержащие сведения Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ) о руководителях и собственниках предприятий.

Также может быть использована информация, полученная от анализируемых компаний. Большинство крупных холдингов раскрывают свою структуру на официальных сайтах и в составе отчетов эмитентов ценных бумаг (проспекты эмиссий, ежеквартальные отчеты, отчеты об аффилированных лицах и т.д.) [3]. На основании полученных сведений о составах холдингов производится уточнение результатов группировки (суммирование показателей участников холдинга и отражение их как единого предприятия).

Четвертый этап отбора предназначен для отсека клиентов с неустойчивым финансовым состоянием и/или отрицательной деловой репутацией, чье обслуживание связано с высоким риском потери предоставленных банком средств и/или нанесения урона имиджу кредитной организации.

Он заключается в экспресс-анализе финансового положения клиентов (групп связанных клиентов) на основании общедоступной бухгалтерской отчетности (бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках), полученной из органов государственной статистики, официальных сайтов или профессиональных информационных систем. При этом клиенты, финансовое положение которых в соответствии с внутренней методикой банка оценено как «плохое», исключаются из перечня значимых клиентов. Также подлежат исключению из данного списка клиенты, в отношении которых введена одна из процедур, применяемых в делах о несостоятельности (банкротстве). Информация о них может быть получена с официального сайта арбитражного суда региона, в котором зарегистрирован данный клиент. Клиенты (группы клиентов), чье обслуживание в банке нанесет ущерб его деловой репутации, определяются на основании информации службы безопасности банка.

Полученный с помощью четырех проведенных этапов список VIP-клиентов позволяет лишь приблизительно судить об их потенциальной выгоде для банка. Окончательный вывод можно сделать только рассчитав прогнозную рентабельность их обслуживания (пятый этап).

Для этого могут быть использованы данные о финансовом состоянии клиентов, полученные в органах государственной статистики или с помощью профессиональных информационных систем [2]. Спрогнозировав постепенный перевод отраженных в отчетности активов и обязательств (остатков на расчетных счетах, краткосрочных финансовых вложений, кредитов и займов), а также связанные с ним доходы/расходы, кредитная организация сможет оценить прогнозную рентабельность клиента.

Таким образом, с помощью предложенного алгоритма банки получают возможность сформировать перечень наиболее привлекательных VIP-клиентов и сконцентрировать свои ресурсы на привлечении тех предприятий и групп компаний, обслуживание которых принесет наибольший доход.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Александров А. Сегментирование VIP-клиентов // Банковское дело. 2007. № 9. С. 96–97.
2. Гусев А.И. Структурная организация подразделения по обслуживанию VIP-клиентов в российском Private Banking // Организация продаж банковских продуктов. 2008. № 2, 3.
3. Попенко С. Формирование корпоративной клиентской стратегии коммерческого банка // Банкаўскі веснік. 2009. № 5.
4. Чижов Н.А. Управление клиентской базой банка: Практическое пособие. М.: Альфа-Пресс, 2007.

## ОСОБЕННОСТИ РЕФОРМЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

**МЕЛЬНИКОВ П.С.,**

старший преподаватель,  
Южно-Российский государственный  
университет экономики и сервиса,  
e-mail: groupinvest01@gmail.com

В статье рассматриваются проблемы коммунального хозяйства с позиций отраслевого и территориального управления и широкой совокупности социально-экономических отношений по поводу жизнеобеспечения условий и потребностей населения. Особое внимание сосредоточено на функциональной роли процесса обновления основных фондов ЖКХ в модернизации отрасли и воспроизводственном процессе региона в условиях, когда предстоит передача регулирования тарифов с муниципального на региональный уровень.

**Ключевые слова:** услуги жилищно-коммунального хозяйства; частные блага; локальный монополизм; территориальная инфраструктура; специфика реформирования жилищно-коммунального хозяйства.

The problems of municipal services in terms of branch and territorial management and a wide array of socio-economic relations over the life-support conditions and needs of the population are considered in the article. The special attention is concentrated to the functional role of the renewal of fixed assets in the utilities industry and the modernization of the reproduction process in the region, when a transfer of tariff regulation from municipal to regional level.

**Keywords:** services of housing and communal services; private goods; local monopoly; the territorial infrastructure; the specificity of reforming housing and communal services.

**Коды классификатора JEL:** R31.

Коммунальное хозяйство представляет собой совокупность предприятий, служб и хозяйств по обслуживанию населения городов, поселков и сел, при этом оно входит в состав городского хозяйства. В некоторых случаях коммунальное хозяйство также обслуживает промышленные предприятия, снабжая их водой, электроэнергией, газом, но чаще всего предприятия имеют собственные водопроводы, канализационные системы и прочие сооружения коммунального характера. Федеральным законом № 122-ФЗ «Об основах федеральной жилищной политики» жилищная сфера определялась как область народного хозяйства, включающая строительство и реконструкцию жилых помещений, сооружений и элементов инженерной и социальной инфраструктуры, управление жилищным фондом, его содержание и ремонт [9].

Реформирование жилищно-коммунального хозяйства имеет своей целью выработку и проведение адаптированной к рыночной экономике жилищной политики, включающей в себя аспекты, связанные с изменением отношений собственности между хозяйствующими и управляющими субъектами. При этом надо учитывать, что одной из основных целей проводимых в России преобразований в сфере ЖКХ является освобождение федерального бюджета от затрат на производство и оказание жилищно-коммунальных услуг, доведение оплаты населением услуг до 100% их стоимости, привлечение частных инвестиций в эту социально значимую сферу деятельности. Однако почти двадцать лет рыночных преобразований в отрасли привели, как отмечают многие ученые и специалисты, к значительному ухудшению положения в ЖКХ по многим параметрам. [2, 3, 5, 6 и др.]

Сфера жилищно-коммунального хозяйства в настоящее время представляет собой все множество социально-экономических отношений по поводу жизнеобеспечения населения. Отрасли ЖКХ в значительной степени участвуют в формировании сферы жизнедеятельности человека и общества в целом. Именно от степени развитости предприятий данной отрасли зависит санитарно-гигиеническая обстановка, чистота воздушного и водного бассейнов, удовлетворенность населения в источниках энергоресурсов и т.п. В свою очередь все это оказывает серьезное воздействие на уровень благополучия населения, его здоровье и прочие факторы, определяющие производительность труда. А, следовательно, от степени развитости сферы ЖКХ муниципального образования будет зависеть и потенциал его развития.

К организациям жилищно-коммунального хозяйства относятся предприятия, учреждения и организации вне зависимости от организационно-правовой формы, формы собственности и ведомственной подчиненности, которые оказывают жилищно-коммунальные услуги соответствующим категориям потребителей. Данные организации являются важнейшей частью территориальной инфраструктуры, которая определяет условия жизнедеятельности человека. Прежде всего территориальная инфраструктура определяет комфортность жилья, его инженерное обустройство, качество предоставления транспортных, бытовых услуг, услуг связи и других услуг, от которых зависит здоровье населения, качество жизни и социальный климат в населенных пунктах.

При этом с самого начала реформирования всегда подчеркивалось, что деятельность жилищно-коммунального хозяйства многогранна, включает в себя эксплуатацию жилищ, теплоэнергетику, газовое и гостиничное хозяйство, обслуживание городского освещения, электрического транспорта, гражданское и оздоровительное обслуживание, благоустройство поселений, озеленение, капитальное строительство, подготовку и переподготовку кадров, справочно-информационную, инспекционную и другие службы [4, с. 14, 280].

В соответствии с этим проводились различные классификации отраслей ЖКХ. Например, ряд исследователей выделяли следующие отрасли: санитарно-технические службы (водопровод, канализация, санитарная очистка); внутригородской пассажирский транспорт общего пользования; коммунальная энергетика (тепловые, электрические, газовые сети, коммунальные котельные, электростанции и газовые заводы, не входящие в общие электрические системы); коммунальное обслуживание (бани, прачечные, парикмахерские, гостиницы); внешнее городское благоустройство (дорожно-мостовое хозяйство, озеленение, уличное освещение); подсобные предприятия (ремонтные заводы и мастерские). ЖКХ является ведущей, наиболее сложно разветвленной отраслью городского хозяйства.

Но до 80% общего объема услуг составляет деятельность по эксплуатации жилищного фонда — наиболее важная среди всех экономических и социальных проблем [1, с. 5].

Производственно-хозяйственная деятельность ЖКХ обладает рядом специфических особенностей. К ним можно отнести организационное построение по территориальному и отраслевому признаку, двойное подчинение, повышенный социальный резонанс на результаты деятельности, неравномерность спроса и т.д. Это определяет жилищно-коммунальное хозяйство как сложную, многоэлементную, динамическую организационно-экономическую систему. Поэтому как целостная система, обеспечивающая нормальную жизнедеятельность человека, функционирование социальной и производственной инфраструктур территории, жилищно-коммунальное хозяйство требует системного подхода. В последние годы это стало очевидным, так как торможение развития стало явлением, охватившим целый ряд регионов.

Причина этого заключается, кроме всего прочего, в существующем противоречии в том, что на федеральном уровне управление процессом развития сферы ЖКХ носит отраслевой характер, а на муниципальном уровне — комплексный. Также отрицательным фактором является слабая связь жилищно-коммунальной реформы с процессом управления городской недвижимостью, реформой бюджетной и налоговой системы, межбюджетных отношений, с вопросами формирования базы социально-технических стандартов и реформой местного самоуправления.

Преодолеть отмеченные проблемы можно только посредством изменения принципов функционирования ЖКХ в целом и управления данной сферой. Применяя системный подход, возможно учитывать не только структурную перестройку отрасли, но и изменение отношений между участниками, которые взаимодействуют в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Жилищно-коммунальные услуги институционально следует отнести к частным благам, так как их можно делить и продавать отдельно, устанавливая за ними контроль и исключать из системы тех, кто уклоняется от оплаты, которую, в свою очередь, можно производить в соответствии с потребленным объемом услуг. Эти признаки предполагают возможность существования в данной сфере конкуренции. Однако на деле существует целый ряд свойств рынка коммунальных услуг, которые делают невозможным существование полноценной свободной конкуренции в жилищно-коммунальной сфере.

Во-первых, потребители не могут отказаться от данных услуг или сократить потребление в силу их уникального и незаменимого характера. Колебания в потреблении коммунальных услуг не имеют ценовой природы и поэтому практически не оказывают влияния на уровень затрат на предоставление этих услуг.

Во-вторых, коммунальные услуги должны обладать свойством бесперебойности и надежности их предоставления. То есть они должны быть доступны потребителям в любое время года, когда у них возникает такая потребность. При этом ограничение доступности методом повышения цены не запускает механизм спроса и предложения, а превращает цену в инструмент дискриминации населения.

В-третьих, рынок коммунальных услуг является в идеале равновесным. Независимо от того, какой объем услуг реализуется в каждый конкретный момент, предложение и спрос должны быть уравновешены, поскольку существующие основные системы инженерного оборудования изначально создавались так, что-

бы количество производимых услуг соответствовало величине потребностей. Последние носят преимущественно физиологический характер, что часто противоречит принципам рыночной рациональности.

В-четвертых, в данной сфере существует жесткая связь производства и потребления услуг, взаимовлияние и взаимозависимость, неперемещаемость производственных фондов коммунальных предприятий. Это делает невозможным свободный выбор услуг.

Еще одним важным отличием сферы ЖКХ от модели свободной конкуренции является характер взаимодействия интересов экономических субъектов, к которым относят население, предприятия ЖКХ, предприятия и организации социально-культурной и промышленной сферы. В условиях конкуренции изменение цены происходит согласно этим интересам. На рынке же жилищно-коммунальных услуг цена не является категорией, зависимой от потребительских предпочтений.

Таким образом, можно сделать вывод, что в жилищно-коммунальном хозяйстве отсутствуют необходимые условия для свободной конкуренции, что ведет за собой порождение элементов монополии. Часто предприятия ЖКХ называют вообще чистой монополией. Но и здесь наблюдаются отличия характеристик рассматриваемой сферы от принятых признаков чистой монополии (единственный поставщик товара на рынок, уникальный продукт, наличие ценового диктата продавца, барьеры для входа конкурентов на рынок). К примеру, барьеры, существующие на рынке коммунальных услуг, имеют своеобразную природу, отличную от природы барьеров чистой монополии. Монополия коммунальной сферы обуславливается процессом централизации коммунального обслуживания. Часть потребителей территориально связана единой системой инженерных коммуникаций. Монополизм коммунальных предприятий не может быть устранен, так как в его основе лежит технологическое единство процессов производства и потребления коммунальных услуг. Если в условиях чистой монополии потребители могут отказаться от продукта, то в случае с коммунальными услугами они лишены такого выбора и чаще всего должны подчиняться коллективному выбору.

Все перечисленные особенности жилищно-коммунального хозяйства (монополизм, высокая социальная значимость, локальный характер производства и потребления услуг и т.д.) необходимо учитывать при формировании нового подхода к управлению данной сферой. Основной задачей деятельности жилищно-коммунального хозяйства должно быть улучшение качества обслуживания населения в удовлетворении их потребностей, поскольку ЖКХ, как уже отмечалось, представляет собой отрасль сферы услуг и наиболее значимую часть территориальной инфраструктуры, которая определяет условия жизнедеятельности населения.

Развитие рыночных отношений в российской экономике ставит сложную задачу, решением которой будет полный перевод всех отраслей городского хозяйства на экономические отношения рыночного типа с достаточно строгим распределением функций между участниками производственного процесса и процесса потребления.

Система городского хозяйства на муниципальном уровне может быть представлена совокупностью трех основных подсистем: материально-технической, организационно-функциональной и ресурсной. Материально-техническая подсистема состоит из объектов недвижимости, объектов коммунального обслуживания,

техники и элементов технического оснащения. Организационно-функциональная подсистема состоит из совокупности нормативно-правовых актов, организационных и методических документов, а также иных регламентирующих актов, призванных обеспечить выполнение федеральных указаний в местных условиях. Как правило, подобные документы формируются в системе местного самоуправления. Ресурсная подсистема состоит из кадрового обеспечения и финансовых ресурсов. Именно финансовый блок на сегодняшний день представляет наибольший интерес. Ведь только на основе достоверного прогноза финансового потенциала отрасли можно строить стратегии ее выхода из кризисной ситуации и повышения эффективности воспроизводственных процессов.

При этом необходимо учитывать, что окончательный выход из современного глобального экономического кризиса связан с освоением новых технологий и всесторонней модернизацией российской экономики. Соответственно, если в рассматриваемой отрасли не изменится технологическая основа (многие компоненты которой, к сожалению, изменять намного затратнее, нежели создавать новые), то жилищно-коммунальное хозяйство окончательно потеряет перспективу рыночной интеграции. При этом следует учитывать, что модернизация рассматривается руководством страны и научным сообществом как единственный вариант «выживания» отечественной экономики [8].

Формирование финансовых ресурсов муниципальных образований происходит несколькими путями. Во-первых, можно выделить средства, формирующиеся в ходе коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов в производственной и непроизводственной сферах. Во-вторых, выделяются средства, формирующиеся благодаря кредитно-финансовым организациям в ходе коммерческой (банковской, страховой, инвестиционной и т.д.) деятельности. В-третьих, в отдельную группу можно выделить средства общественных организаций и учреждений, занимающихся некоммерческой деятельностью на территории муниципального образования. В-четвертых, еще одну группу представляют собой средства населения территории, включающие денежные доходы и накопления. В-пятых, отдельно выделяются собственные средства местной администрации. Данная группа средств формируется не только за счет налоговых поступлений в бюджет, но и аккумулирует средства внебюджетных фондов, часть фондов обязательного страхования, средства финансирования федеральных и региональных программ, дотации и субвенции, средства от выпуска муниципальных займов и т.д. Перечисленные выше группы средств относятся к внутренним средствам муниципальных образований. Шестая группа представляет собой внешние финансовые средства, включающие в себя займы и инвестиции, формируемые за пределами муниципальной территории.

Все перечисленные системы формирования финансовых ресурсов в муниципальном образовании достаточно тесно связаны друг с другом. И все они играют очень важную роль в функционировании ЖКХ. Однако ситуация в данной отрасли народного хозяйства такова, что большинство основных фондов практически полностью изношены, а средств, получаемых от предоставления коммунальных услуг, организациям ЖКХ хватает лишь на то, чтобы поддерживать необходимый объем оборотных средств. В такой ситуации очень сложно продолжать процесс реформирования без внешней поддержки, которую в развитых странах осуществляют за счет различного рода инвестиционных проектов, связанных со строительством и обеспечением процесса функционирования объектов ЖКХ. При этом в этих стра-

нах отрасль ЖКХ имеет достаточную рентабельность, чтобы была возможность осуществления рыночного регулирования инвестиционных процессов.

В России же дела обстоят иначе. Поэтому реформирование ЖКХ в стране невозможно осуществить лишь на рыночных началах. Для этого необходимо принимать действенные меры и подключать механизмы по осуществлению государственной поддержки проектов, направленных на возведение и модернизацию основных фондов ЖКХ. Таким механизмом может стать институт обновления основных фондов ЖКХ, представляющий собой финансовую структуру, занимающуюся привлечением и аккумулярованием средств из всех возможных источников с целевым их направлением на строительство и содержание объектов ЖКХ. Этот организационный институт должен иметь как собственный контрольный орган — наблюдательный совет, состоящий из местных чиновников и бизнесменов, инвестирующих свои средства в развитие отрасли, так и общественный надзор за деятельностью. Данный институт будет способствовать модернизации коммунального хозяйства, а также повышению эффективности воспроизводственного процесса на территории через «финансовый» и «инфраструктурные» эффекты, получаемые при развитии предприятий ЖКХ.

При формировании данного института следует учитывать его масштабность и общесоциальную значимость. Как известно, по данным федеральной статистики, основным элементом национального богатства в стране являются основные фонды, включая незавершенное строительство.

При этом основные фонды жилищного и коммунального хозяйства составляют почти четверть стоимости основных фондов в России. Следовательно, основные фонды ЖКХ — это почти четвертая часть экономического потенциала страны.

Однако состояние этой части национального богатства, как отмечено в заключении Главного контрольного управления Президента РФ, накануне наступившего кризиса неудовлетворительное. По результатам проведенной проверки ЖКХ износ инженерного оборудования превысил 70%, инженерных сетей — 65%, потери тепла при эксплуатации энергетического оборудования и систем теплоснабжения достигают 60% (при технологической норме в 16%). Особое беспокойство вызывает пятикратный рост количества аварий и сбоев в работе коммунальных объектов за десять предкризисных лет. А коэффициенты обновления основных фондов низкие: в жилищном хозяйстве — 2,6%; в коммунальном хозяйстве — 0,9%; коэффициенты выбытия, соответственно, 0,5 и 0,3%.

Поэтому формирование института обновления основных фондов ЖКХ следует рассматривать как один из антикризисных и перспективных приоритетов развития российской экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Авдеев В.В. Почему пробуксовывает реформирование в ЖК-сфере? // Жилищное и коммунальное хозяйство. 1996. № 3.
2. Арсенова Е.В., Жданькова А.Ю., Иванова Н.М. и др. Специфика коммунальной деятельности и рыночные отношения // Жилищное и коммунальное хозяйство. 2008. № 10.
3. Баженов А. Что такое коммунальная реформа // Коммунальный комплекс России. 2007. № 4.
4. Безлюдов А.И. ЖК-хозяйство: проблемы управления. М.: Стройиздат, 1990.

5. *Варнавский В.* Частный капитализм в коммунальном хозяйстве России // *Мировая экономика и международные отношения.* 2007. № 1.
6. *Голубева Е.* Третий этап // *Коммунальный комплекс России.* 2007. № 4.
7. *Симионов Ю.Ф.* Экономика жилищно-коммунального хозяйства. М.: ИКЦ «МарТ», 2008.
8. *Полтерович В.* Стратегии модернизации, институты и коалиции // *Вопросы экономики.* 2008. № 4.
9. Федеральный закон «Об основах федеральной жилищной политики» № 122-ФЗ. Ст. 1.

## СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ СФЕРЫ УСЛУГ

**ВЕРМЕННИКОВА Л.В.,**

преподаватель,  
Кубанский институт международного  
предпринимательства и менеджмента,  
e-mail: vermennikova-liudmila@yandex.ru

Статья посвящена вопросам формирования системы адаптивного управления на предприятиях сферы услуг. Проблемы адаптивного управления в сфере услуг рассмотрены с учетом институциональной специфики образований в этой сфере, выделены элементы подсистемы адаптивного управления предприятием сферы услуг.

**Ключевые слова:** адаптивное управление предприятиями; система адаптивного управления предприятиями; сфера услуг.

This article is dedicated to questions of adaptive management system formation at the enterprises of area of services. Problems of adaptive management in area of services are considered in view of institutional specific in this area, elements of a subsystem of adaptive management for service organizations are allocated.

**Keywords:** adaptive management of the enterprises; system of adaptive management of the enterprises; area of services.

**Коды классификатора JEL:** L87, M11.

Развитие рыночных отношений, следствием которого явилось усложнение внешней среды, повышение уровня ее изменчивости и неопределенности, сформировало потребность в создании новых структур и механизмов управления предприятиями. В данной ситуации отлаженность производственных и хозяйственных процессов перестала обеспечивать необходимый и достаточный уровень конкурентоспособности большинства российских предприятий в условиях постоянных внешних изменений. Данный факт порождает необходимость использования на предприятиях инструментов адаптивного управления.

В таблице 1 представлены результаты сравнительного анализа различных видов управления, включая адаптивное.

Для характеристики модели взаимодействия с внешней средой заимствована терминология И. Ансоффа [2]. Активная специальная модель предполагает эпизодическое движение идей перемен снизу вверх при постепенных изменениях внешней среды и поиск «методом проб и ошибок» при наступлении прерывистых изменений. Активная систематическая модель означает, что принятие стратегических решений основывается на четких прогнозах будущих тенденций, угроз и возможностей среды.

Таблица 1

Сравнительная характеристика видов управления<sup>1</sup>

Вид управления	Характерные особенности	Модель взаимодействия с внешней средой
Ситуационное	Заключается в принятии управленческих решений по мере возникновения проблем в соответствии со складывающейся экономической ситуацией	Активная специальная
Антикризисное	Направлено на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений. Зачастую актуализируется в случае появления критической ситуации для жизнедеятельности организации	
Инновационное	Основано на усовершенствовании продукции или процесса, обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии	Активная систематическая
Стратегическое	Управление организацией на высшем уровне с переносом центра внимания высшего руководства на внешнюю среду. Ориентировано на долгосрочные цели и действия компании путем планирования, основанного на творческом подходе к выработке решений	
Адаптивное	Учитывает нетипичные, нехарактерные условия функционирования организации, требующие активного воздействия субъекта на внутреннюю, внешнюю среду на основе соответствия между управлением и самоуправлением и выработки неординарного решения	

Таким образом, адаптивное управление, так же, как инновационное и стратегическое, предполагает активное систематическое взаимодействие с внешней средой. Однако отличительной чертой инновационного управления является усовершенствование продукции или процессов как основного способа реакции на вызовы внешней среды. В концепции же адаптивного управления инновации хотя и присутствуют, но не являются ключевым элементом. Главное отличие адаптивного управления от стратегического заключается в том, что наряду с планированием адаптивное управление предполагает более полное использование свойств предприятия как самоорганизующейся, живой системы, балансирующей на грани хаоса. Данный аспект подробно рассмотрен в следующем параграфе данной главы.

Кроме того, говоря об адаптивном управлении предприятиями сферы услуг, необходимо учесть институциональную специфику образований в этой сфере. Услуги — сфера деятельности, в которой активно действуют малые и средние предприятия. Малые предприятия, как субъект управления в рыночной экономике, характеризуются как неустойчивая предпринимательская единица, наиболее зависимая от колебаний рынка. Такие предприятия, как правило, действуют на локальном рынке и в большей степени зависят от изменений его конъюнктуры. Ключевой особенностью внешней среды малого бизнеса является его объективно подчиненная роль в системе отношений с государством, крупным бизнесом, финансово-кредитными институтами. Кроме того, высокая подвижность внешней

<sup>1</sup> Составлено автором по результатам исследования

среды, возрастание скорости происходящих изменений затрудняют для предприятия своевременное и адекватное реагирование и, в конечном счете, усложняют адаптацию малых предприятий к рыночным изменениям. Средний бизнес, который также широко представлен в сфере услуг, с одной стороны, обладает большими возможностями, чем малый бизнес (нанимать юристов, привлекать налоговых экспертов, лоббировать свои интересы во властных структурах и др.), но, с другой, подвержен наиболее сильному фискальному и административному давлению, чем малый бизнес.

Таким образом, если крупные предприятия способны в некоторой степени формировать среду, то малые и средние в большей степени вынуждены адаптироваться к происходящим изменениям. В подтверждение данной мысли приведем некоторые статистические данные (рис. 1). На долю предприятий с численностью занятых от 1 до 15 чел. в РФ приходится около 6% ВВП, на предприятия с численностью от 16 до 100 чел. — около 8,5% ВВП, от 100 до 250 чел. — 2,5% ВВП. При этом около 5 тыс. предприятий, относимых к крупным (более 250 чел. или свыше 35 млн. долл. годовой выручки) формируют более 80% ВВП.

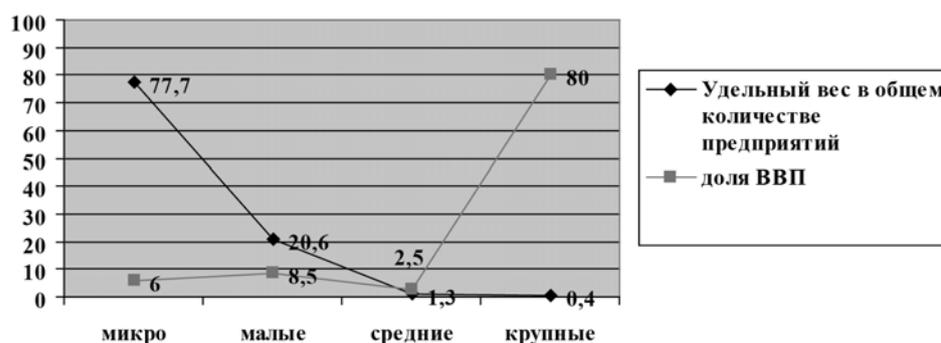


Рис. 1. Удельный вес разных типов предприятий РФ в ВВП (2008 г.)<sup>2</sup>

Учитывая данную особенность малого бизнеса, преобладающего в сфере услуг, считаем, что адаптивное управление, помимо использования ресурса организации как живой, самоорганизующейся системы, должно опираться на слабые сигналы внешней среды. Под «слабыми сигналами» понимаются ранние и неточные признаки наступления важных для компаний событий. Данный термин был введен И. Ансоффом [1]. Сила изменения сигнала, поступающего из внешней среды, подразделяется следующим образом:

1. Опасность или новая возможность осознается.
2. Источники опасности или новой возможности становятся ясными.
3. Масштабы опасности или новой возможности принимают конкретные очертания.
4. Пути решения проблемы определяются.
5. Результаты намеченных контрмер предсказуемы.

Таким образом, в контексте проблематики данного исследования под адаптивным управлением предприятиями сферы услуг следует понимать менеджмент, целью которого является поддержание состояния долгосрочного динамического равновесия предприятия с внешней средой путем использования технологии

<sup>2</sup> Составлено автором на основе данных ГосКомСтат, РА Эксперт, Арбат Капитал.

стратегического планирования, управления по слабым сигналам, а также свойств предприятия как самоорганизующейся системы.

Наряду с термином «адаптивное управление» существует дефиниция «система адаптивного управления». Данная категория возникла в американской управленческой литературе для описания процесса управления производственными системами, в которых производство и опыт зависят от решения нерутинных проблем, где существует значительная динамика как в самой системе управления (СУ), так и в окружающей ее среде.

Главным критерием эффективности данных систем управления стало выживание и конкурентное превосходство. В отличие от традиционных систем управления, в подобных СУ эффективность функционирования предприятия обеспечивается за счет своевременности реагирования на изменения рынка, а не путем экономии на масштабах и поиска дешевых ресурсов. Это потребовало изменения всей системы критериев оценки как самих организаций, так и инвестиций в них. В традиционных ситуациях оценка инвестиций основывается на экономичности процессов, т.е. минимизации затрат на единицу результата. В адаптивных системах в основу положены критерии приспособляемости к условиям, которые нельзя заранее предвидеть.

Системы адаптивного управления получили свое развитие преимущественно на производственных предприятиях, однако, на наш взгляд, они не менее востребованы и в сфере услуг, поскольку:

- ◆ предприятия сферы услуг еще в большей степени, чем производители товаров, стремящиеся, главным образом, максимизировать выпуск продукции, нацелены на полное удовлетворение специфических (индивидуализированных) запросов клиентов, которые имеют свойство часто изменяться;
- ◆ качество услуги менее постоянно, чем качество товара, поскольку оно зависит не только от действий производителя услуг, но и от состояния потребителей, что определяет необходимость установления взаимоотношений с ним в целях максимизации степени удовлетворения их потребностей;
- ◆ в материальной сфере процесс производства связан с преобразованием сырья в готовую продукцию, а производство услуг непосредственно направлено на удовлетворение конкретной потребности конкретного потребителя;
- ◆ услуги нельзя накапливать, что уменьшает возможность адаптационной реакции предприятия на изменившийся рыночный спрос.

В данной связи в сфере услуг актуальным и востребованным становится система менеджмента, отличительными особенностями которой являются гибкость, быстрота принятия решений, сетевая организация, свобода маневра и открытость.

Таким образом, под системой адаптивного управления следует понимать комплекс элементов и функций аппарата управления организацией и их взаимоотношений, обеспечивающих сохранение устойчивости организации в долгосрочной перспективе в меняющихся условиях за счет перехода к новой управленческой концепции комплексного обеспечения конкурентоспособности фирмы на рынке.

Основными характеристиками системы адаптивного управления являются:

- ❖ существенное сокращение различий между линейными (отвечающими за выполнение) и функциональными (планирующими и организующими работу) подразделениями. Их функции совмещаются, каждый из сотрудни-

ков в соответствии с некоторыми общими принципами должен самостоятельно планировать свою работу и выполнять ее;

- ❖ меньшая зависимость от колебаний внешних условий, изменений рыночной конъюнктуры. В силу этого они более устойчивы, в частности, им не нужна диверсификация как метод повышения устойчивости;
- ❖ роль человеческого фактора в адаптивных системах выше, чем в традиционных.

Схема системы адаптивного управления предприятиями сферы услуг представлена на рисунке 2.

Рассматривая систему адаптивного управления, необходимо определить, какие характеристики субъекта, объекта и самого управленческого воздействия позволяют говорить о наличии качества адаптивности в целом. Гибкость и адаптивность в управляющей подсистеме обеспечиваются адаптивной органической структурой, для которой характерно отсутствие бюрократической регламентации деятельности органов управления, небольшое количество уровней управления, децентрализация принятия решений, индивидуальная ответственность каждого работника за общие результаты деятельности.

Адаптивные организационные структуры характеризуются следующими признаками:

- ◆ способностью сравнительно легко менять свою форму, приспосабливаться к изменяющимся условиям;
- ◆ ориентацией на ускоренную реализацию сложных проектов, комплексных программ, решение сложных проблем;
- ◆ эластичным изменением органов управления (во времени).

К структурам адаптивного типа можно отнести проектные, матричные, программно-целевые, проблемно-целевые, бригадные, сетевые организационные структуры [3].

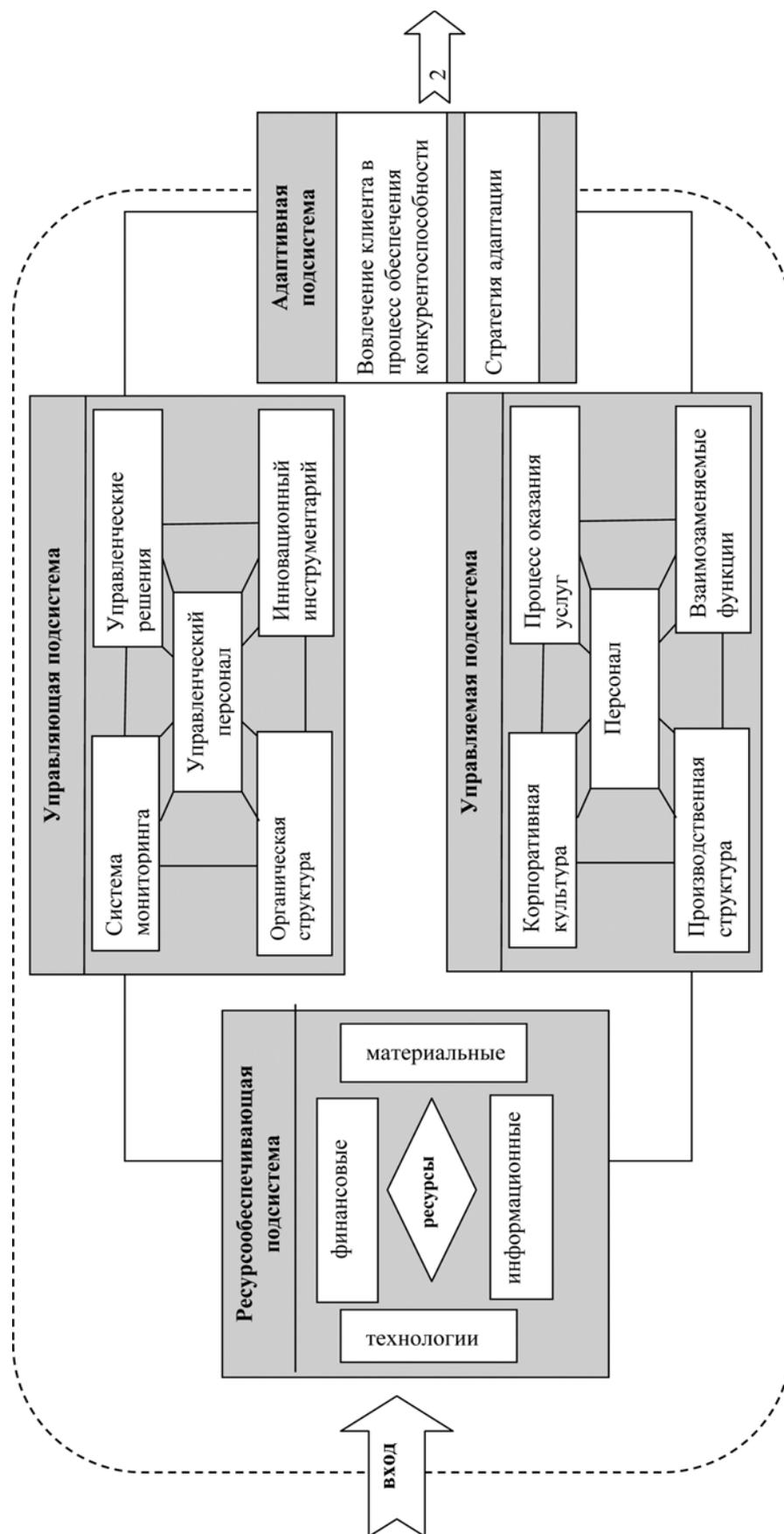
Следующим элементом подсистемы адаптивного управления предприятием сферы услуг является мониторинг, который позволяет производить учет и контроль состояния среды с целью обеспечения своевременности принимаемых мер для противодействия влиянию негативных факторов внешней среды.

Мониторинг должен включать в себя сбор, обобщение и систематизацию информации экономического, финансового, инновационного, социального, структурно-организационного, маркетингового и иного характера.

Основными направлениями функциональной миссии мониторинга на предприятиях сферы услуг могут быть:

- анализ результатов стратегического анализа ретроспективной деятельности и долгосрочного развития предприятий сферы услуг;
- анализ изменений состояния макросреды с целью определения наиболее вероятных тенденций развития сферы услуг;
- анализ сильных, слабых сторон, потенциальных возможностей и угроз текущей деятельности и перспективного развития предприятия и отраслевых характеристик сферы услуг.

Кроме того, адаптация предприятия обеспечивается за счет инструментария инновационного управления. Развитие любой компании производится за счет сочетания таких видов менеджмента, как стратегический, регулярный и инновационный [5]. Одно из основных направлений инновационного менеджмента



- 1 — Ответ на «вызов» внешней среды
- 2 — упреждающее воздействие на среду

на предприятиях сферы услуг — ориентация на будущих потребителей, которое заключается в разработке и реализации инновационных проектов, имеющих своей целью привлечение будущих клиентов путем предложения им принципиально новых услуг. Это позволяет компании формировать потребности будущих клиентов.

Инновационный менеджмент основан на принятии выверенных управленческих решений. Важную роль в принятии решения играют психологические аспекты личности инновационного менеджера — интуиция, суждение и рациональность. Инновационный менеджер должен принимать рациональные решения, основанные на методах экономического анализа, на техническом обосновании и оптимизации [4].

Специфика системы адаптивного управления предприятием предопределяет особый характер труда руководителей в этой сфере и требования, предъявляемые к ним.

Необходимо выделить четыре категории требований к профессиональной компетенции руководителя предприятия, которые особенно актуализируются в системе адаптивного управления:

- ◆ управленческие навыки и знания;
- ◆ коммуникативные способности;
- ◆ профессионализм в функциональной области;
- ◆ нравственные качества.

В управляемой подсистеме центральным звеном является персонал, или человеческий капитал организации. Личностные, профессиональные, интеллектуальные способности, а также способности к саморазвитию и обучению являются определяющими для предприятий сферы услуг.

Также одним из базисных элементов, обеспечивающих адаптивность предприятий сферы услуг, является корпоративная культура, адаптивность которой обеспечивается за счет следующих установок:

- ❖ ориентация на работу в условиях изменений. Организация способна адаптироваться к изменяющимся потребностям за счет наличия системы мониторинга, обеспечивающей анализ текущих тенденций и прогнозирования будущих изменений;
- ❖ ориентация на потребности клиентов. Организация тесно взаимодействует со своими потребителями, реагирует на их пожелания, прогнозирует и формирует их будущие потребности;
- ❖ организационное обучение. Организация преобразовывает сигналы внешней среды в возможности для осуществления инноваций, получения новых знаний и развития навыков и способностей.

В самом процессе оказания услуг ключевую роль играет вовлечение клиента в данный процесс. При оказании услуги фирма должна не только преследовать цель предоставить качественную услугу для удовлетворения потребностей клиента, но и диагностировать его новые, формирующиеся потребности. Данный подход позволяет повысить уровень адаптивности предприятия.

Таким образом, учет характеристик рыночной среды имеет принципиальное значение как для выработки адаптивной стратегии управления, так и для формирования факторов, обеспечивающих реализацию выбранной стратегии. Предприятие может эффективно осуществлять хозяйственную деятельность только при достаточной адаптивности системы управления, которая предъявляет

к менеджменту дополнительно специфические императивы, а менеджеры должны обладать определенными качествами, чтобы выполнять эти требования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. М.: Экономика, 1989.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999.
3. Владимирова И.Г. Адаптивные структуры управления компаниями // Менеджмент в России и за рубежом. 1998. № 5. С. 25–29.
4. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. 2-е изд., стереотип. К.: МАУП, 2001. С. 142–143.
5. Лapidус В.А. Проактивная компания. Методы менеджмента // Материалы 13-й ежегодной Международной конференции «От менеджмента качества к качеству менеджмента и бизнеса», 7–9 октября 2003 г.

## ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

СТЕЦ К.И.,

аспирант кафедры финансов и кредита,  
Южно-Российский государственный  
университет экономики и сервиса,  
e-mail: K.Stets@rostov.voz.ru

Автор к факторам конкурентоспособности банков относит не только ресурсы и технические новшества, но и интеллектуальный капитал, технологии управления риском и маркетинговые стратегии, направленные на сохранение и расширение клиентской базы.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность; неопределенность; финансовая глобализация; репутационный риск; транспарентность; добросовестная и недобросовестная конкуренция.

In the article the author refers to factors of competitiveness of banks not only resources and technical innovations, but also an intellectual capital, technologies of risk-management and marketing strategy which are directed on preservation and expansion of a client base.

**Keywords:** competitiveness; uncertainty; financial globalization; reputation risk; transparency.

**Коды классификатора JEL:** G21.

Несмотря на то что в стратегии позиционирования на рынке финансово-кредитных институтов наблюдаются некоторые улучшения, структурно банковская система России остается по-прежнему неконкурентоспособной. Для выделения факторов конкурентоспособности банков как экономических агентов современного рынка финансовых услуг необходимо рассмотреть условия формирования конкуренции как экономической модели, главным из которых, по мнению ученых, является определенность [5].

В условиях глобализации экономики и развития новых технологий управления бизнесом на рынке нередко возникает неопределенность в силу того, что информация об участниках рынка, услугах и конкурентах не является полной или значительно искажается.

Ученые выделяют управление репутацией финансовой организации в качестве основного фактора обеспечения конкурентоспособности. Приоритетность фактора определяется смещением приоритетов в объектах и целевых установках современной системы управления финансовыми институтами, когда в соответствии с известным принципом Парето увеличивается значение мотивации при выборе различных альтернатив [2].

В условиях рынка добросовестной конкуренции параллельные усилия экономических агентов должны способствовать росту достижений каждого участника рынка, а решающее слово должно остаться за потребителем [3].

В категориальном смысле дефиниции «добросовестная конкуренция» прослеживается связь нравственно-этических, связанных с имиджем финансово-кредитного института, и правовых, связанных с его институциональными характеристиками, критериев развития.

Недобросовестная конкуренция на рынке финансовых услуг препятствует адекватному выбору альтернативных вариантов развития экономической модели поведения как со стороны банков-конкурентов, так и со стороны потребителей банковских услуг.

В связи с этим конкурентный отбор экономических агентов рынка финансовых услуг должен происходить в рамках добросовестной конкуренции. С этой точки зрения недобросовестная конкуренция препятствует конкуренции результатов и способствует развитию агентов финансового рынка, добивающихся экономической эффективности неинституциональными методами, например на основе формирования модели финансовой пирамиды.

В экономической науке условием возникновения и существования рыночных цен является транспарентность экономической системы; недобросовестная конкуренция уменьшает такую транспарентность, а также искажает мотивацию и поведение потребителей на рынке финансовых услуг [1].

Ученые определяют добросовестную конкуренцию как условие обеспечения экономической эффективности развития агентов рынка, относя к недобросовестной конкуренции те факторы, которые не позволяют экономическим агентам развивать эффективные стратегии роста бизнеса [6].

В настоящее время наибольший вклад в совершенствование механизма пресечения недобросовестной конкуренции на рынке финансовых услуг вносит институциональная теория контрактов, основной задачей которой выступает выявление возможных направлений повышения качества институциональной среды в части, касающейся формальных правил и соответствующих механизмов, обеспечивающих их работоспособность.

В отсутствии системной институциональной теории развития финансового рынка, как отмечает в своей работе заслуженный деятель науки РФ, профессор Л.Н. Красавина, «вакуум заполнили прикладные исследования с преобладанием технического анализа финансового рынка вне должной связи с фундаментальным анализом» [2, с. 25].

Для того чтобы обеспечить равноправное участие России в глобальной финансовой экономике, необходимы меры по росту конкурентоспособности национальных агентов рынка финансовых услуг на основе институциональной теории проектирования финансовых институтов.

Конкурентоспособность агентов национального финансового сектора зависит от формирования институционального механизма его развития, нацеленного на решение проблем капитализации банков и обеспечения их устойчивости как доминирующих операторов рынка финансовых услуг.

В условиях глобализации риски устойчивого развития финансовых институтов связаны с внешнеэкономическими факторами: благоприятная рыночная конъюнктура в настоящих условиях представляет опасность, поскольку сохранение

высокой цены на нефть усиливает позицию, требующую расширения бюджетной экспансии за счет нефтедолларов.

Анализ коридора возможностей будущего развития российского финансового рынка, определяемого как тенденциями внешней среды, так и возможностями эндогенной эволюции страны, показывает, что у России, при всех рисках и проблемах, имеются весьма благоприятные шансы для эффективного позиционирования в мировом сообществе и реализации инновационной стратегии развития. Для посткризисного отечественного рынка финансовых услуг сосуществуют нескольких траекторий возможной эволюции.

Эти траектории различаются по своим движущим силам, способам взаимосвязи с внешней средой, потенциалу, последствиям развертывания. На поверхности явлений эта множественность траекторий предстает как поиск конкурентоспособной модели развития национальных финансовых институтов на основе системного подхода, который определяет необходимость:

- ◆ проектирования нескольких сценариев дальнейшего развития финансового рынка с учетом конкурентной борьбы с транснациональными банками, управляющими компаниями и парабанковскими институтами;
- ◆ рассмотрения финансового рынка как экономической категории, имеющей прямую и обратную связь с процессом воспроизводства;
- ◆ исследование функционирования и взаимосвязи различных сегментов финансового рынка с учетом их особенностей;
- ◆ анализ взаимодействия экономических агентов финансового рынка на национальном и мировом уровнях;
- ◆ сочетание теории и практики регулирования и контроля за деятельностью экономических агентов финансового рынка и проведением политики повышения их конкурентоспособности.

Современная экономическая действительность России характеризуется неустойчивым, рискованным характером, определяющимся процессом институциональной трансформации в новых геополитических, научно-технологических, национально-культурных условиях. В условиях глобализации уровень развития финансового сектора прежде всего зависит от количества и масштаба угроз, с которыми сталкиваются его основные субъекты.

Разработка теории финансового рынка должна основываться на достижениях национальной и мировой экономической науки, сочетании фундаментального, технического и институционального анализа и должна быть нацелена на разработку инструментов, мер, технологий и механизмов, обеспечивающих конкурентоспособное развитие агентов финансового рынка.

Основой формирования современной финансовой теории в условиях глобальных рисков должна выступить институциональная модель управления деятельностью профессиональных участников рынка, ориентированная не только на рост стоимости бизнеса, но и на обеспечение общенациональных интересов социально-экономического развития государства, экономических агентов, граждан на основе появления новых инструментов управления конкурентоспособной моделью развития финансовых институтов.

Для формирования стратегии развития финансового рынка наиболее плодотворным является воспроизводственный, а не меновый подход к анализу финансового рынка и его основных агентов. Для большинства зарубежных теорий

развития финансового рынка характерен подход, отрицающий стоимостную основу экономической категории. В теориях западных ученых доминирует меновая концепция, преувеличивающая роль сферы обращения при недооценке производственных факторов. Предметом анализа зарубежных исследователей выступают меновые пропорции, изменяющиеся под влиянием спроса и предложения денежного капитала в различных формах на финансовом рынке. Институциональные факторы таких изменений, лежащие в сфере воспроизводства, остаются за рамками западных теорий финансового рынка.

Для посткризисной глобальной экономики характерен более высокий уровень неопределенности. Если в США агентами институциональных изменений в части реализации антикризисных мероприятий выступали предприниматели, принимающие решения, то в России роль агентов играют группы особых интересов, выступающие основной движущей силой структурных изменений. Воспроизводственный подход наиболее конструктивен для разработки стратегии развития финансового рынка в условиях увеличения неопределенности экономики и рисков финансовой глобализации, прежде всего репутационных рисков финансово-кредитных институтов.

Воспроизводственная концепция финансового рынка исходит из его прямой и обратной связи со всеми стадиями процесса воспроизводства. Такой подход, по мнению профессора Л.Н. Красавиной, «более фундаментален по сравнению с меновыми концепциями при исследовании понятия, функций и роли финансового рынка, причин изменения спроса и предложения денежного капитала и финансовых услуг, потоков капитала в национальном и глобальном масштабах, факторов риска и финансовых потрясений» [2, с. 29].

Развитие информационных технологий дает уникальные возможности для формирования сетевой модели развития национального финансового рынка с учетом всех его сегментов, однако в условиях финансовой глобализации высокая степень информатизации финансовых отношений означает появление возможностей реального контроля небольшой группы лиц над национальными финансовыми институтами. Реально существующий субъективно-волевой механизм глобализации базируется на этих особенностях информационно-сетевой модели развития финансовых институтов, целенаправленно используя их для формирования своих конкурентных преимуществ.

Формирование конкурентоспособных участников российского рынка финансовых услуг возможно при условии выбора единых инструментов регулирования, контроля и развития национальных финансовых институтов, их способности формировать устойчивые взаимоотношения с клиентами и качественно управлять репутационными рисками. Известно, что для стран с неразвитыми системами контроля за репутационными рисками финансово-кредитных институтов характерна высокая доля наличности в сбережениях населения, что ограничивает развитие финансового рынка.

Коммерческие банки этих стран значительную часть аккумулируемых средств размещают в обязательствах центральных банков, что сокращает объем кредитов, выдаваемых экономике. Центральные банки таких стран размещают большую часть активов в валютные резервы, чтобы обеспечить стабильность национальной валюты. В итоге сбережения, перераспределенные через банковскую систему и эмиссию наличных денег к центральным банкам, выводятся из экономики и

направляются на финансирование других стран. Высокие запасы неработающей ликвидности обуславливают крайне низкий уровень использования имеющихся кредитных ресурсов.

В результате, несмотря на сопоставимый с развитыми странами уровень монетизации экономики, финансовый сектор со слабыми системами управления рисками не может трансформировать денежные ресурсы в кредиты и капитализацию фондового рынка. В этих экономиках неразвитость внутреннего банковского сектора и фондового рынка компенсируется интенсивным импортом финансовых услуг и институтов из-за рубежа.

Глобальная система управления бизнесом формирует новую информационную модель управления репутационными рисками и отличается высшей формой организованности, превосходящей не только рыночно-конкурентную организацию, но даже новейшую виртуально-информационную.

Финансовые технологии экономических агентов обеспечивают модификации развития финансового рынка, качественные преобразования в системе управления коммуникационной активностью и репутационными рисками финансовых институтов. Сама информация в условиях глобальной конкуренции становится фундаментальной категорией, а информационный капитал финансовых организаций составляет основу их конкурентоспособности.

В условиях увеличения спекулятивной составляющей финансовой глобализации конкурентоспособность финансовых организаций зависит от способности национальных экономических агентов формировать стратегию устойчивого развития, целью которой является создание долгосрочной стоимости для акционеров и выгодных контрактных отношений для работников.

Владение системой управления рисками в глобальной экономике, методиками их идентификации и оценки, распоряжение информацией, инвестиционными ресурсами и финансовыми инструментами определяет преимущества конкурентоспособного развития операторов финансового рынка.

В условиях глобализации финансовый рынок трансформируется в экономическое пространство, на котором доминируют крупные покупатели электронных биржевых услуг по онлайн-поставкам ценных бумаг. За счет оптовых покупок услуг по низким ценам инвестиционные коммерческие банки как крупнейшие финансовые институты существенно снижали транзакционные издержки и риски своих клиентов, способствуя быстрому развитию рынка корпоративных ценных бумаг как наиболее быстрорастущего сегмента финансового рынка, обеспечивающего модернизацию экономики.

Вокруг банков концентрировались и развивались такие высокие технологии, как Интернет-банкинг, Private Banking, коммерция, логистика, бизнес, страхование рисков, биржа, управляющие компании, вытесняющие посредников и привлекающие капитал среднего и мелкого инвестиционного бизнеса к участию в капитале мирового фондового рынка.

Информатизация финансового бизнеса определила новый тренд развития финансовых организаций и вывела на глобальный рынок технологии информационного регулирования системного риска. Важнейшим целевым параметром в глобальной финансовой системе становится обеспечение устойчивости финансовых организаций на основе лучшего использования ресурсов и формирование клиентоориентированной модели развития, обеспечивающей формирование конкурентных преимуществ.

В повышении конкурентоспособности экономических агентов национального рынка финансовых услуг большую роль играют следующие факторы: консолидация финансового капитала, укрупнение банков, усиление их взаимодействия с небанковскими финансовыми институтами (страховыми, лизинговыми, управляющими компаниями).

Динамика развития рынка финансовых услуг в условиях глобализации определяется не только стоимостью активов, но и качеством коммуникаций с клиентами, заинтересованными организациями, удовлетворенностью клиентов предоставляемыми услугами, отношением к клиентам со стороны служащих финансовых учреждений, степенью профессионализма управленческого персонала финансовых организаций, развитием программно-информационного обеспечения услуг, маркетингом финансовых услуг.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бем Ф. Частноправовое общество // Теория хозяйственного порядка. М., 2002. С. 215.
2. Красавина Л.Н. Проблемы конкурентоспособности российского финансового рынка в условиях глобализации экономики / Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2007.
3. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М., 1995. С. 97.
4. Сен А.К. Свобода, единогласие и права // Вехи экономической мысли. Т. 4. М., 2004. С. 219.
5. Эрроу К.Дж. Неопределенность и экономика благосостояния здравоохранения // Вехи экономической мысли. Т. 4. М., 2004. С. 299.
6. Stevens, S. Wm. Unfair Competition // Political Science Quarterly. 2006. Vol. 29. № 2. P. 283.

## ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК АСПЕКТ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ

**ДЖАМОЛДИНОВА Л.А.,**

старший преподаватель кафедры  
экономики и управления в НГП,  
Грозненский государственный нефтяной институт  
им. академика М.Д. Миллионщикова,  
364052, Чеченская Республика, г. Грозный, ул. К. Цеткин, д. 1453

Рассмотрены основные подходы к определению понятия государственно-частного партнерства и организационно-экономические аспекты его функционирования, определены преимущества и недостатки такой формы согласования интересов общества и частного бизнеса.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство; государство; бизнес; правомочия; собственник; инвестор.

The basic approaches to definition of concept of state-private partnership and organizational-economic aspects of its functioning are considered, advantages and lacks of such form of the coordination of interests of a society and private business are defined.

**Keywords:** state-private partnership; the state; business; competences; the proprietor; the investor.

**Коды классификатора JEL:** L22.

В экономике ряда развитых, а в последние десятилетия и развивающихся стран, возникла особая форма взаимодействия бизнеса и власти. Речь идет о партнерстве государства и частного сектора, обозначаемого обычно аббревиатурой «ГЧП».

Взаимодействие государства и частного сектора для решения общественно значимых задач имеет давнюю историю, в том числе и в России. Однако наиболее актуальным государственно-частное партнерство стало в последние десятилетия.

ГЧП представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности — от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий. Бурное развитие многообразных форм ГЧП во всех регионах мира, их широкое распространение в самых разных отраслях экономики позволяют трактовать эту форму взаимодействия государства и бизнеса как характерную черту современной смешанной экономики [7].

Государственно-частное партнерство (ГЧП) — способ взаимодействия государства и частных компаний для решения социально-экономических задач и достижения целей, интересных обеим сторонам.

Принципы ГЧП применяются, прежде всего, по отношению к реализации инвестиционных проектов в капиталоемких отраслях национальной экономики, за развитие которых должно отвечать государство. Однако суть ГЧП гораздо шире, так же как и многогранно само сотрудничество государства и бизнеса.

В мировой практике ГЧП — финансово-юридический институт с четко определенными в законодательстве и договоре обязанностями сторон и разделением рисков, т.е. сложный инвестиционный контракт.

При ГЧП государство — сторона договора, инвестор, гарант успешной реализации инвестиционного проекта и получения прибыли частной компанией. Для частной компании такая позиция является привлекательной, особенно если присутствуют: четкая схема и тендерная основа выбора партнера, открытость и прозрачность финансирования и хозяйственной деятельности, прибыльность проекта, распределение рисков, наличие четкого механизма разрешения споров, установление точных пределов ответственности [1].

Развивающееся партнерство, в отличие от традиционных административных отношений, создает свои базовые модели финансирования, отношений собственности и методов управления. При этом принципиально важен комплекс вопросов, связанных с перераспределением правомочий собственности, неизбежно возникающим в процессе перерастания преимущественно административно-властных отношений между государством и бизнесом в отношения партнерства, закрепляемые соответствующими соглашениями сторон. Более того, некоторые устоявшиеся формы партнерства, например концессии, нередко расцениваются как своего рода косвенная приватизация или же ее полноценная альтернатива, то есть трактуются как вторжение в систему отношений собственности. В строгом смысле партнерства действительно институционально преобразуют сферы деятельности, традиционно относящиеся к ведению государства, но не выводят их полностью за его пределы [7].

Соответственно, разделение правомочий собственности между государственным и частным секторами экономики в рамках партнерства обычно касается не всего комплекса правомочий, на которые распадается в хозяйственном обороте суверенное право титульного собственника, а лишь некоторых из них. Речь идет о таких ключевых правомочиях, как право контроля над использованием активов, право на доход, право на управление, а также право на изменение капитальной стоимости объектов соглашений и право на переуступку тех или иных собственных правомочий другим лицам [2].

Масштабный опыт перераспределения правомочий собственности между государством и частным бизнесом имеется в так называемых секторах общественных услуг (в частности, в инфраструктурных отраслях). Именно там исторически сложились традиции делегирования государством ряда ключевых правомочий частному сектору.

Государство несет ответственность перед обществом за бесперебойное обеспечение публичными благами, чем и объясняется тенденция к сохранению ряда отраслей и производств в государственной собственности.

В то же время частному предпринимательству присущи мобильность, высокая эффективность использования ресурсов, склонность к инновациям. Задействовать преимущества обеих видов собственности без глубоких социальных перемен и потрясений можно в рамках государственно-частного партнерства.

Накопленный к настоящему времени арсенал форм и методов ГЧП позволяет при сохранении важнейших национальных объектов в государственной собственности передавать часть правомочий собственника частному сектору. Имеются в виду, прежде всего, такие функции, как сооружение, эксплуатация и содержание объектов производственной и социальной инфраструктуры, а также управление ими.

Таким образом, в традиционно государственную сферу экономики привносятся своего рода частные товары и услуги, что создает условия для эффективного функционирования указанных объектов, оптимального управления ими, рационального использования ресурсов [5].

С одной стороны, усложнение социально-экономической жизни затрудняет выполнение государством общественно значимых функций.

С другой стороны, бизнес заинтересован в новых объектах для инвестирования. ГЧП представляет собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности.

Среди специалистов нет единого мнения о том, какие формы взаимодействия власти и бизнеса можно отнести к ГЧП. Широкая трактовка подразумевает под ГЧП конструктивное взаимодействие власти и бизнеса не только в экономике, но и в политике, культуре, науке и т.д. В числе базовых признаков государственно-частных партнерств в узкой (экономической) трактовке можно назвать следующие:

1. Сторонами ГЧП являются государство и частный бизнес.
2. Взаимодействие сторон закрепляется на официальной, юридической основе.
3. Взаимодействие сторон имеет равноправный характер.
4. ГЧП имеет четко выраженную публичную, общественную направленность.
5. В процессе реализации проектов на основе ГЧП консолидируются, объединяются ресурсы и вклады сторон.
6. Финансовые риски и затраты, а также достигнутые результаты распределяются между сторонами в заранее определенных пропорциях.

В широком смысле к основным формам ГЧП в сфере экономики и государственного управления можно отнести любые взаимовыгодные формы взаимодействия государства и бизнеса, государственные контракты, финансовую аренду (лизинг), государственно-частные предприятия, соглашения о разделе продукции, концессионные соглашения [7].

Взаимодействие государства и негосударственных структур необходимо. Однако до сих пор нет четкого представления о том, каким оно должно быть и в каких организационно-правовых формах может осуществляться. В основном преобладают упрощенные взгляды на государственно-частное партнерство как на форму привлечения денежных средств, с одной стороны, государства, а с другой стороны, коммерческих структур для решения главным образом экономических задач. Так, в настоящее время среди исследователей-экономистов сформировалось понимание государственно-частного партнерства как формы участия бизнеса в решении проблем общего государственного масштаба преимущественно за счет бюджетных средств. Вместе с тем такая узкая трактовка государственно-частного партнерства представляется не вполне правильной.

Партнерство государства и бизнеса позволяет привлечь в государственный сектор экономики дополнительные ресурсы. В такой системе отношений происходит объединение ресурсов и потенциалов двух хозяйствующих субъектов. Со стороны государства — в форме его собственности, со стороны бизнеса —

в виде применения современных, частнопредпринимательских методов хозяйствования, менеджмента, а также привлечения инвестиций и внедрения инноваций. В результате удастся повысить эффективность использования государственной собственности.

Очевидно, что партнерство (ГЧП) является одним из реальных механизмов снижения рисков и сроков реализации научно-технических и инновационных проектов, бюджетных целевых программ [6].

В России примером госпредприятия в частной правовой форме могут служить государственные корпорации, на 100% принадлежащие государству, но действующие в организационно-правовой форме акционерного общества. Государство, являясь единственным собственником, использует формы и методы частнопредпринимательского хозяйствования. Взаимодействие государства и частного сектора для решения общественно значимых задач имеет давнюю историю, в том числе и в России.

Однако наиболее актуальным ГЧП стало в последние десятилетия. С одной стороны, усложнение социально-экономической жизни затрудняет выполнение государством общественно значимых функций. С другой стороны, бизнес заинтересован в новых объектах для инвестирования. ГЧП представляет собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности. ГЧП не отменит приватизацию, безусловно, есть сферы, где частный бизнес может работать без государственного участия [3].

Однако есть традиционные сферы государственной ответственности: оборона, социальная сфера, инфраструктура. С чисто рыночной позиции они не привлекательны и могут исчезнуть, если их активы передать в частные руки. К тому же государство не может полностью передать их в собственность. Поэтому на практике совершенно логично возникает так называемая полуприватизация, с которой часто отождествляют ГЧП. Это дает основание рассматривать ГЧП в качестве промежуточной формы между государственной и частной собственностью, а также как своеобразную управленческую альтернативу приватизации.

На основании вышесказанного можно определить государственно-частное партнерство как институциональный и организационный союз между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в приоритетных отраслях промышленности и научно-исследовательской сфере [5].

Интерес к схеме государственно-частного партнерства в последнее время переживает очевидный бум. Связано это с объявлением конкурса на получение средств из инвестиционного фонда, которые решено направлять на инфраструктурные проекты преимущественно через систему государственно-частного партнерства. Это означает: любой проект, претендующий на государственную поддержку, должен повлечь за собой рост бюджетных платежей.

Во всем мире инструмент государственно-частного партнерства, как одна из форм концессионных соглашений, применяется, когда государство заинтересовано в частных инвестициях при сохранении за собой собственности на объект [2].

Именно концессионные соглашения позволяют брать у государства в долгосрочную аренду или строить объекты, которые по закону нельзя приватизировать (автодороги, трубопроводы, аэродромы, порты и т.д.). При этом государство сохраняет на него право собственности и его целевое назначение.

Среди достоинств ГЧП его универсальность: оно может использоваться в большинстве отраслей экономики, с его помощью можно развивать железнодорожный, водный, подземный транспорт, возводить объекты инженерной инфраструктуры, телекоммуникации, объекты здравоохранения, образования, культуры, туризма и спорта [4].

Взаимодействие власти и бизнеса является одним из важнейших условий успешного социально-экономического развития нашей страны. Органы публичной власти и бизнес должны работать согласованно в общих интересах, формируя партнерские модели взаимоотношений в различных сферах. И здесь исключительно важно найти баланс интересов, необходимый для реализации общественно значимых проектов и программных регионов.

И если сегодня принцип ГЧП в основном применяется для реализации масштабных инфраструктурных проектов, то в ближайшей перспективе необходимо активизировать его использование для формирования кластерной экономики, реализации возможностей государственных научных организаций, инновационного предпринимательства [1].

Говоря о преимуществах государственно-частного партнерства, можно отметить следующие: привлечение негосударственного финансирования для инвестиций в объекты государственного значения; сокращение государственных расходов на содержание (эксплуатацию) объектов инфраструктуры; разделение рисков проекта между государством и частными инвесторами; обеспечение экономически эффективного управления реализацией проекта путем передачи управленческих функций частному инвестору; привлечение современных, высокоэффективных технологий в развитие инфраструктуры; улучшение инвестиционного климата [6].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Варнавский В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005.
2. *Вилисов М.В.* Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // *Власть*. 2006. № 7.
3. *Государство и бизнес: институциональные аспекты*. М.: ИМЭМО РАН, 2005.
4. *Исправникова Н.Н.* Объективные предпосылки применения государственно-частного партнерства на современном этапе // II Всероссийская научная конференция «Сорокинские чтения». М., 2005.
5. *Сулашкин С.С., Колесник И.Ю.* Крупнейшие российские компании. Эволюция и проблемы: Монография. М.: Научный эксперт, 2009.
6. *Хатаева М.А., Цирин А.М.* Законодательство о государственно-частном партнерстве в Российской Федерации: проблемы, тенденции, перспективы // *Журнал российского права*, 2008.
7. *Частно-государственное партнерство: состояние и перспективы развития в России: Аналитический доклад*. М.: Институт экономики РАН, Национальный инвестиционный совет, 2006.

## О НЕКОТОРЫХ МЕТОДАХ УКРЕПЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ

**ФИЛИПОВА Т.А.,**

аспирант,  
Северо-Кавказский государственный  
технический университет,  
e-mail: tati.filippova@mail.ru

Отмечена необходимость кардинального изменения отношения к качеству промышленной продукции для достижения сильных конкурентных позиций российских компаний, предложена модель оценки влияния качества продукции на конкурентные позиции предприятия.

**Ключевые слова:** промышленное предприятие; конкурентные позиции; конкурентоспособность; качество продукции.

Necessity of cardinal change of the relation to industrial production quality for achievement of strong competitive positions of the Russian companies is noted, the estimation model of influence of production quality on competitive positions of the enterprise is offered.

**Keywords:** industrial enterprise; competitive positions; competitiveness; quality of production.

**Коды классификатора JEL:** L16.

Усиление конкурентных позиций предприятий любой формы собственности, оптимизация их функционирования и элементарное выживание в рыночной среде — фундаментальная проблема всех отраслей современной экономики и в первую очередь отечественной промышленности. От ее решения во многом зависят возможности воспроизводственных процессов, рентабельность предприятий, их адаптация к динамичным условиям деловой среды и последующий экономический рост.

Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий в России — важнейшая цель их стратегического развития, поскольку решение данной проблемы является основным критерием эффективности производства, результативности системы управления различных уровней. Проведенные в последнее десятилетие XX в. рыночные реформы не обеспечивали создания «цивилизованных» конкурентных отношений между предприятиями вследствие нерегламентированности предпринимательской деятельности при чрезмерном вмешательстве государства и неразвитости рыночной инфраструктуры.

Как результат, происходил неконтролируемый значительный рост цен на промышленную продукцию при одновременном снижении качества предлагаемых

товаров. Эту проблему попытались решить путем демонополизации экономики, разукрупнения предприятий, введения рыночных правил вместо государственного регулирования, нередко в ущерб сбалансированному их сочетанию. Все это привело к потере и без того невысоких конкурентных позиций российской промышленности.

Одним из важнейших методов укрепления положения отечественных компаний в конкурентной борьбе можно выделить создание и постоянное совершенствование системы менеджмента качества на предприятии.

Выделяют следующие причины, почему проблема обеспечения качества так актуальна и важна в современной производственной деятельности:

- 1) качество — ключевой аспект для совершения покупки для наиболее значимых потребителей. Лишиться заказа из-за недостаточного уровня качества намного хуже, чем из-за чересчур высокой цены: так можно потерять покупателя навсегда;
- 2) качество всеохватывающе. Организация осуществляет множество конкретных действий, чтобы противостоять конкуренции. Качество и системы управления качеством предлагают набор операций, объединяющий все фазы производственного процесса — продуктовую политику, планирование, маркетинг, сбыт, персонал, инновации и технологию, — для того чтобы предприятие удачно функционировало на рынке;
- 3) качество — главный инструмент снижения издержек. Всегда дешевле производить правильно с первого раза, чем позднее устранять ошибку;
- 4) качество ведет к укреплению позиций предприятия на рынке. В условиях открытых и либерализованных рынков продукты и услуги делаются все более взаимозаменяемыми. Уровень качества продукции становится решающим.

Качество — это главный фактор конкурентоспособности товара. Низкокачественный товар обладает и низкой конкурентоспособностью, равно как товар высокого качества — это высококонкурентоспособный товар [4].

Место и роль качества продукции для достижения сильных конкурентных позиций компании можно представить в виде модели, представленной ниже.

$$KPE_i = \{QP_i, PP_i, IP_i, FP_i, SP_i, MP_i, RP_i\} * IIN * PO, \quad (1)$$

где  $QP_i, PP_i, IP_i, FP_i, SP_i, MP_i, RP_i$  — сравнительная конкурентная позиция предприятия среди компаний-конкурентов по качеству, цене, репутации (имиджу), финансовой устойчивости, социальному обеспечению, доле рынка, производственной мощности;

$IIN$  — индекс международного уровня национальной отрасли;

$PO$  — приоритет отрасли (предприятия, производства) в стратегии развития страны (региона).

Как видно из перечисленных в модели факторов, на первом месте — качество выпускаемой продукции, интегрирующей в определенной степени и другие параметры конкурентоспособности предприятия.

Следовательно, улучшение качества должно быть центральным элементом стратегии развития российских предприятий, поэтому при ее разработке важно оценить уровень функционирования системы менеджмента качества и ее соответствие общей стратегии компании. Для проведения такой оценки целесообразно знать потребности и ожидания потребителей продукции предприятия,

в соответствии с которыми устанавливается адекватность конкурентных преимуществ компании и определяется, сможет ли она добиться успеха с их помощью.

Соответствие конкурентных преимуществ компании требованиям клиентов закладывается в маркетинговой стратегии, которая, в свою очередь, определит направления развития активов компании и ее технологического потенциала, т.е. стратегию технического развития и взаимодействия с поставщиками.

Несомненно, что все решения, как в области внедрения продуктовых нововведений, так и в сфере совершенствования производства, реализуются людьми, поэтому от их квалификации и способности к саморазвитию зависят уровень качества выпускаемой продукции, эффективность производства и, как следствие, конкурентные позиции промышленного предприятия. Это предопределяет значимость разработки и реализации социальной стратегии компании, обеспечивающей эффективное управление персоналом.

Для успешной реализации общей и функциональных стратегий компании недостаточно ориентации на развитие ее человеческих ресурсов, разработки системы обоснованных стратегических планов, необходимо формирование у топ-менеджеров, руководителей среднего и низшего звена, ведущих специалистов общего стратегического мышления — единого видения будущего компании, как следствие, принятия оперативных и тактических решений с ориентацией на него. Кроме того, очень важно понимание необходимости происходящих перемен у всего персонала предприятия. Этого можно добиться при формировании соответствующей организационной культуры.

Для обеспечения реализации мероприятий по улучшению качества продукции и росту ее конкурентоспособности необходимо выделение соответствующих финансовых средств, с последующей оценкой эффективности произведенных затрат, связанных с качеством и улучшением конкурентных позиций компании, поэтому неотъемлемой составляющей стратегии роста конкурентоспособности промышленного предприятия являются обоснованная инвестиционная стратегия и подсистема эффективного бухгалтерского и управленческого учета и контроля, интегрированного в систему стратегического контроллинга.

Для достижения сильных конкурентных позиций особое внимание следует уделять определению и развитию «корневых компетенций» фирмы, т.е. тем ее конкурентным преимуществам, которые обеспечивают стратегическую конкурентоспособность компании.

Корневые компетенции — это знания, умения и связи фирмы, позволяющие ей добиваться стратегического преимущества на одном или нескольких рынках.

Корневые компетенции имеют три основные характеристики:

- ◆ они должны создавать возможность создавать особую ценность для потребителя;
- ◆ их сложно воспроизвести фирмам-конкурентам;
- ◆ они могут быть применены к действиям фирмы на различных рынках [3].

Знание фирмой своих корневых компетенций является важнейшим условием для разработки успешной стратегии и основой наиболее важного стратегического решения фирмы — выбора сфер деятельности, поскольку каждый сегмент рынка имеет свои ключевые компетенции, необходимые для устойчивой работы на нем. Корневые компетенции состоят из трех взаимосвязанных частей: технологические ноу-хау, системы, поддерживающие надежность процессов производства и сбыта, внешние контакты и связи. Система менеджмента качества должна рассматриваться как одна из важнейших корневых компетенций фирмы [2].

Для достижения высокого уровня качества в развитых странах в последние годы все большее распространение приобретает концепция «Шесть сигм» (*Six Sigma*) как самый мощный инструмент управления из всех когда-либо созданных, позволяющий добиваться наиболее впечатляющих результатов «прорывного» действия. Система «Шесть сигм» применяется в деятельности предприятий любых размеров и любой направленности при решении проблем, связанных с качеством продукции, затратами и поставкой [1].

Основной целью внедрения системы является повышение рентабельности всех видов деятельности в результате достижения уровня дефективности не более 3,4 дефекта на миллион изделий (возможностей).

«Шесть сигм» (*Six Sigma*) — это систематизированная совокупность инструментов, позволяющих:

- ◆ выявлять потенциальные дефекты, которые могут возникнуть при применении продукции или оказании услуг;
- ◆ определять причины их появления;
- ◆ вырабатывать действия по устранению этих причин.

«Шесть сигм» обеспечивает максимальную стоимость компании и максимальную ценность ее услуг для потребителей [4].

План по внедрению системы «Шесть сигм» включает следующие этапы:

- 1) формирование команды из специалистов, владеющих методологией «Шесть сигм»;
- 2) выявление проблемы, требующей решения;
- 3) распознавание, оценка и измерение потенциальных дефектов продукции, процесса или услуги и их последствий;
- 4) выявление причины появления этих дефектов и определить действия по их устранению;
- 5) устранение потенциальных дефектов;
- 6) стандартизация методов, приемов и процессов, обеспечивающих лучшие показатели в своем классе.

«Шесть сигм» — один из возможных способов процессного описания бизнеса и создания системы непрерывного совершенствования действий, составляющих бизнес-процесс. При этом концепция «Шесть сигм» фокусируется на всех операциях процесса, который порождает или устраняет дефекты, а не на самих дефектах [1].

Главным компонентом системы является динамичная методология, работающая в масштабах всей организации и охватывающая всю ее иерархическую структуру. В ходе применения методологии «Шесть сигм» для достижения так называемого «качества шесть сигм» выделяют восемь этапов: понимание, определение, измерение, анализ, совершенствование, контроль, стандартизация и интегрирование.

В качестве достоинств рассматриваемой системы можно выделить следующие положения:

- активизация персонала организации заново изучать способы выполнения работ, а не просто отлаживать существующие системы.
- увязка между собой используемых в методологии статистических методов и методов повышения качества, что обеспечивает простоту проведения и эффективность анализа.

При этом основными недостатками является то, что в методологии «Шесть сигм» упускаются такие возможности для улучшения процесса, как сокращение непроизводительной деятельности, снижение времени ожидания, уменьшение запасов и транспортных расходов, оптимизация рабочих мест и др.

Следует отметить, что внедрение концепции «Шесть сигм» в российских условиях отличается от западных стран. В отличие от западных компаний, для которых характерно массовое обучение сотрудников, а внедрение концепции рассматривается как инвестиционный проект или бизнес-проект по изменению отношения сотрудников компании к процессам, качеству и издержкам, для российских предприятий наиболее реальным вариантом встраивания концепции «Шесть сигм» в технологическую культуру является выборочное обучение группы специалистов, способных инициировать проекты на разных этапах производственного процесса. Предполагается, что данные специалисты на практике смогут передать полученные знания участникам проектов.

Из программы по борьбе с дефектами концепция «Шесть сигм» превратилась в философию качества, основанную на постановке агрессивных краткосрочных целей в борьбе за долгосрочные цели. Работа по совершенствованию процессов происходит в виде небольших проектов. Проекты совершенствования по системе «Шесть сигм» могут быть разными по длительности и экономическому эффекту, могут затрагивать одно или сразу несколько подразделений компании, но все они следуют методологии ОИАСК — Определение, Измерение, Анализ, Совершенствование, Контроль.

Российские промышленные предприятия во многом отстают от своих зарубежных конкурентов в применении современных эффективных методов и моделей управления качеством, хотя это направление в нашей стране имеет свою богатую историю с начала XX в. Внедрение системы «Шесть сигм» поможет в некоторой степени преодолеть это отставание и повысить конкурентные позиции российских промышленных предприятий.

Улучшение качества выпускаемой промышленной продукции позволит увеличить долю рынка, занимаемую предприятием, будет способствовать повышению эффективности производства, усилит конкурентные позиции компании, даст ей возможность выстоять в обостряющейся конкурентной борьбе.

Как показывает исследование, произошедшее в последние несколько лет ухудшение социально-экономических условий обострило существующие недостатки управления отечественными промышленными предприятиями, ослабило их конкурентные позиции и заставило руководителей компаний обратить особое внимание на развитие систем управления качеством производимых товаров и услуг.

Итак, качество является ведущим показателем в повышении конкурентоспособности продукции и, как следствие, в улучшении конкурентных позиций предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Джордж М.Л. Бережливое производство + шесть сигм. Комбинируя качество шести сигм со скоростью бережливого производства / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
2. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действиям. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003.
3. Парахина В.Н., Максименко Л.С., Панасенко С.В. Стратегический менеджмент: Учебник. М.: КноРус, 2009.
4. Портер М. Конкуренция: Учеб. пособие. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.

---

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

---

**АВАГЯН Г.Л.,**

доктор экономических наук,  
первый заместитель директора,  
Краснодарский филиал ГОУ ВПО  
«Российский государственный торгово-экономический университет»,  
e-mail: filkrasnodar@zsute.ru;

**КЕСЯН З.А.,**

соискатель кафедры налогообложения и инфраструктуры бизнеса,  
Кубанский государственный технологический университет,  
e-mail: kesyan@bk.ru

---

В статье поднимаются проблемы совершенствования организационно-экономического механизма управления экологической безопасностью на уровне предприятия. Показана связь между эффективностью деятельности предприятия и системой экологического менеджмента. Обоснованы внешние и внутренние предпосылки формирования эффективной системы экологического менеджмента на предприятии.

**Ключевые слова:** эффективность; экологическая безопасность; управление; механизм управления; экологический менеджмент.

In the article the problems of improvement of the organizational-economic mechanism of the ecological safety control on the level of enterprise are risen. The connection between the effectiveness of the activity of enterprise and the system of ecological management is shown. The external and internal prerequisites of the formation of the effective system of ecological management at the enterprise are substantiated.

**Keywords:** effectiveness; ecological safety; control; the mechanism of control; ecological management.

**Коды классификатора JEL:** O44.

Современное состояние экономики России характеризуется тем, что повышение эффективности производства становится главным направлением функционирования промышленных предприятий, т.е. должен быть обеспечен переход от экстенсивных к интенсивным факторам экономического роста. При этом промышленность, транспортные и инфраструктурные комплексы постоянно увеличивают технологическую нагрузку на природные экологические системы. Эксперты

считают, что темпы роста образования токсичных отходов достигают 15–16% в год, что значительно опережает темпы роста ВВП России [3].

Многие предприятия начинают реализацию эффективных инвестиционных проектов, которые прямо или косвенно влияют на окружающую среду и как следствие на уровень экологической безопасности.

Для решения двуединой и противоречивой проблемы: с одной стороны обеспечение роста эффективности производства, а с другой — экологической безопасности, требуется создание внешних и внутренних предпосылок.

К основным внешним предпосылкам следует отнести: совершенствование правовой базы природоохранной деятельности; разработку и применение инструментов регулирования экологической безопасности путем стимулирования инноваций и инвестиций в эту сферу; финансовую мотивацию внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий; реформирование системы контроля и надзора в природоохранной сфере на всех уровнях государственного управления; создание современной экологической инфраструктуры.

К внутренним предпосылкам следует отнести: организацию контроля параметров производственного процесса; внедрение системы экологической экспертизы, сертификации и экологического аудита; организацию учета экологических затрат и результатов; разработку системы показателей экономической и социальной эффективности экологически ориентированных мероприятий; создание системы экологического менеджмента на предприятии.

Во взаимосвязи и взаимообусловленности внешние и внутренние предпосылки позволят сформировать механизм управления экологической безопасностью, направленный как на повышение социально-экономической эффективности экологических мероприятий на предприятии, так и на повышение эффективности функционирования предприятия в целом.

Организационный механизм включает субъекты и их взаимодействие при решении проблем экологической безопасности в определенном нормативно-правовом поле, а экономический механизм — это документирование, система показателей экологических затрат и результатов, позволяющих оценить экономическую и социальную эффективность экологических мероприятий. Каждое предприятие должно учитывать понесенные им расходы на повышение рационального использования ресурсов, обеспечение их воспроизводства и охраны, уменьшение отрицательного воздействия на окружающую среду, а также выявленные дополнительные доходы от инвестирования средств предприятия в мероприятия экологического характера. Следовательно, можно выделить две составляющие механизма управления экологической безопасностью на уровне предприятия (рис. 1).

Из рисунка 1 видно, что четыре приоритетных направления наиболее серьезно будут влиять на формирование механизма управления на предприятии. Прежде всего, это действующее законодательство в области экологии. Безусловно, основные федеральные законы в области экологической безопасности приняты. Однако проблема в разработке различных нормативных документов, которые обеспечили бы реализацию федеральных законов. В частности, действующее законодательство не стимулирует переход на экологически «чистые» технологии, не определен правовой режим регулирования пограничных и трансграничных водных объектов, слабо ведется работа по созданию экологических технологических регламентов, практически отсутствует правовой механизм возмещения экологического ущерба и вреда, отсутствует правовая защита населения при ухудшении качества окружающей среды.

Важным направлением является формирование системы мотивации природоохранных мероприятий, включающих как систему штрафов за загрязнение окружающей среды, так и систему стимулов внедрения экологически чистых, безотходных технологий, экологически ориентированных инвестиций и инноваций.

В настоящее время штрафы за экологические нарушения в десятки раз, а иногда и в сотни раз меньше нанесенного ущерба, поэтому руководство предприятий спокойно идет на нарушение экологического законодательства. Более того, в сфере экологии «процветает» коррупция в виде платежей чиновникам за согласование экологических требований как на федеральном, так и на региональном уровнях, результатом этого явилось увеличение экологических нарушений, выявленных прокуратурой с 2000 по 2006 г. в 3,5 раза [2]. Система мотивации природоохранных мероприятий должна включать не только штрафы, но и стимулы. Эти стимулы лежат в плоскости налогового, таможенного, страхового, финансово-кредитного государственного регулирования.

Важным направлением является создание в России экологической инфраструктуры, которая должна включать государственные структуры, занимающиеся лицензированием и сертификацией природоохранной деятельности; аудиторские компании, специализирующиеся на экологическом аудите; страховые компании, страхующие экологические риски; коммерческие банки, кредитующие инвестиционные и инновационные проекты природоохранного направления.

Одним из направлений повышения эффективности экологической безопасности является защита интересов России на мировых рынках. Обсуждение проблем вхождения России в ВТО показало, что в ближайшие годы российский бизнес столкнется с ограничениями на доступ на международные рынки именно по причине ужесточения экологических кондиций, т.е. низкой экологической безопасности российских товаров.

Вышеназванные предпосылки повышения эффективности экологической безопасности, как внешние факторы, и организационно-экономический механизм управления экологической безопасностью на предприятии должны сформировать систему экологического менеджмента, главной целью которого должно стать повышение экономической эффективности экологических мероприятий и, как следствие, эффективности производства в целом с одной стороны, а с другой — снижение социальных последствий и угроз здоровью людей и окружающей среде.

Система экологического менеджмента на предприятии, как показано на рисунке 2, должна включать ряд элементов, наиболее значимыми из которых являются следующие.

Для превращения предприятия в экологически безопасную систему необходимо прежде всего организовать контроль параметров производственного процесса, инвентаризацию экологического состояния каждого подразделения предприятия. В международной и отечественной практике это называется экологическим аудитом. В настоящее время российские предприятия экономят на затратах по созданию системы экологического аудита, так как они не приносят очевидной выгоды. В результате очень часто просто невозможно дать реальную оценку воздействия предприятия на окружающую среду. Система экологического менеджмента предполагает реформирование существующей системы информации от экологической деятельности. Действительно, чтобы правильно рассчитать ущерб от загрязнения окружающей среды или эффективность природоохранных мероприятий, необходим точный учет экологических затрат и результатов. Современные данные

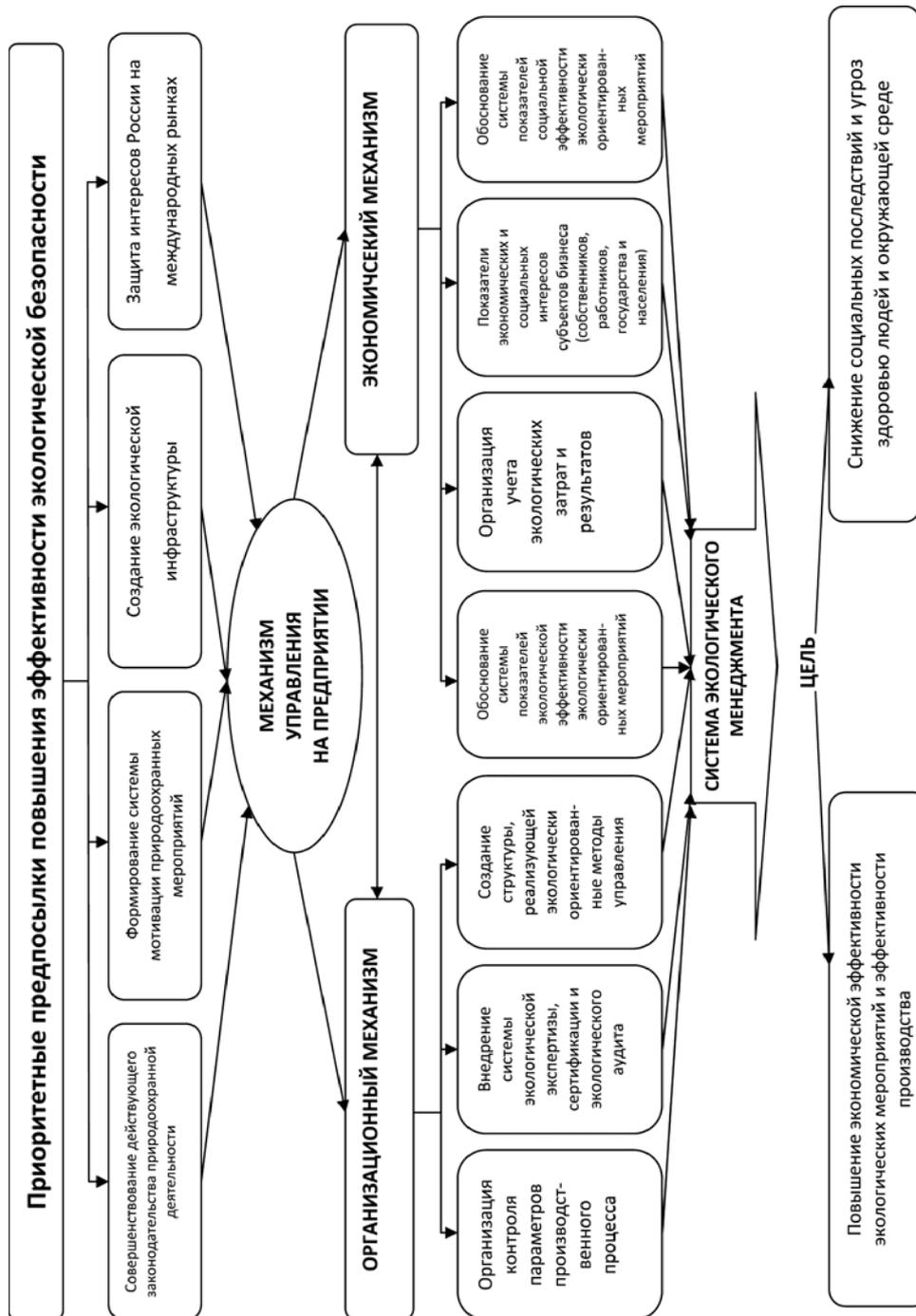


Рис. 1. Механизм управления экологической безопасностью на предприятии

бухгалтерского учета слабо отражают результаты и затраты природоохранных мероприятий. Особенно это касается текущих экологических затрат, так как инвестиционные затраты не могут «раствориться» в себестоимости продукции, а текущие — могут. Таким образом формирование системы управленческого и финансового бухгалтерского учета экологических затрат и результатов является на предприятии сложной и пока нерешенной задачей. Эти проблемы настоятельно требуют организации на предприятии структуры, занимающейся экологическими вопросами во взаимосвязи названных проблем. В настоящее время на многих предприятиях экологическими вопросами занимается инженер по технике безопасности, который ведет так называемый экологический паспорт предприятия. На ряде предприятий введена штатная должность эколога, чего явно недостаточно. Система экологического менеджмента кроме организационных вопросов включает ряд экономических аспектов экологической безопасности, которые могут серьезно влиять на экономическую эффективность функционирования предприятия. Прежде всего, это система показателей, позволяющая количественно оценить затраты, результаты, экономическую и социальную эффективность экологических мероприятий. Кроме того, экономический механизм должен включать показатели, характеризующие экономические и социальные интересы собственников, работников предприятия, государства и населения.

Экономический механизм управления экологической безопасностью должен учитывать интересы собственников в получении прибыли; интересы работников — в безопасных условиях труда; интересы государства в получении налогов и различных выплат и сборов экологического характера; интересы населения, не имеющего отношения к данному предприятию, но проживающего на данной территории, — в качестве воды, воздуха и почвы, т.е. в качестве окружающей среды.

Перспективы создания в структуре предприятия системы экологического менеджмента во многом зависят от научной разработки организационно-методических подходов к экономическим инструментам повышения эффективности производства в условиях обеспечения экологической безопасности.

Система экологического менеджмента на предприятии, как показано на рисунке 2, должна включать следующие элементы:

- ◆ принципы рационального природопользования;
- ◆ направления экологизации деятельности предприятия;
- ◆ обоснование экологической стратегии предприятия;
- ◆ инструменты обеспечения экологической безопасности, влияющие на эффективность функционирования предприятия.

Как видно, фундаментом системы экологического менеджмента на предприятии является разработанная стратегия экологической безопасности страны и региональная стратегия как ее компонент. Именно эти стратегии определяют выбор экологической стратегии каждого хозяйствующего субъекта, которая зависит от вида экономической деятельности и возможных угроз окружающей среде, от инвестиционной и инновационной политики, от финансового состояния предприятия и других факторов. В первом случае любая производственно-коммерческая сделка будет обязательно сопровождаться расчетами экономического ущерба от загрязнения окружающей среды. При третьей стратегии вся деятельность в области экологии будет направлена на предотвращение катастроф и аварий, создание надежной защитной системы и т.д. Таким образом, формирование системы экологического менеджмента должно начинаться с обоснования стратегии, которая

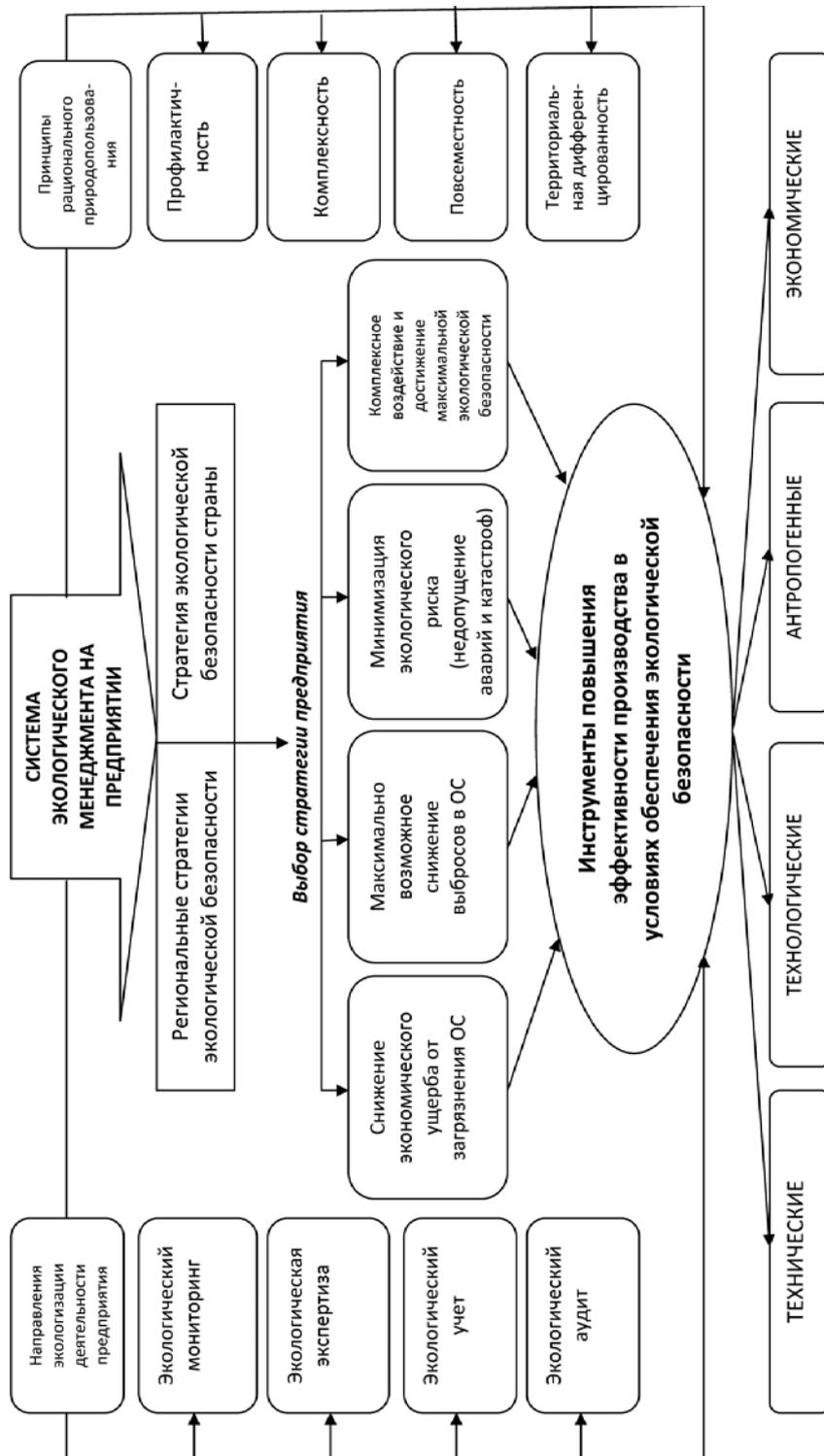


Рис. 2. Система экологического менеджмента на предприятии

в конечном счете определит и уровень затрат, результатов эффективности производства.

Система экологического менеджмента должна обеспечить реализацию основных принципов рационального природопользования: принцип профилактичности, комплексность, повсеместность, принцип дифференцированности в зависимости от территории [1].

Наиболее актуальными в настоящее время являются экономические инструменты регулирования эффективности производства в условиях обеспечения экологической безопасности. К ним автор относит: механизм аккумуляции собственных финансовых ресурсов и привлечение средств для создания на предприятии экологического фонда; организация бухгалтерского управленческого учета и аудита, как информационная база управления; совершенствование налогового менеджмента в целях реализации налоговых льгот; обоснование системы показателей расчета экономической и социальной эффективности экологических мероприятий; формирование на предприятии системы экологического страхования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Саенко К.С. Учет экологических затрат. М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Формирование институциональной основы противодействия коррупции в федеральных органах исполнительной власти // Российская юстиция. 2007. № 8.
3. Президент России. Официальный сайт. 04.10.2009 // <http://archive.kremlin.ru>.

## ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМАТИКИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И РЫНКА РИЕЛТОРСКИХ УСЛУГ

**СМОЛЯНКИНА Е.В.,**

старший преподаватель кафедры  
экономических дисциплин и менеджмента,  
Московский институт предпринимательства и права  
(филиал в г. Минеральные Воды),  
e-mail: barhudarova@mail.ru

В статье рассматриваются некоторые проблемы, выявленные при исследовании рынка риелторских услуг. Установлена необходимость унификации терминов, принятия нормативно-законодательных актов на этом рынке, определены возможные приоритеты, действия риелторских организаций в изменившихся экономических условиях. Доказана перспективность рынка риелторских услуг в Российской Федерации.

**Ключевые слова:** рынок риелторских услуг; Российская Федерация; Ставропольский край; проблемы; перспективы.

The article discusses some of the problems identified in the study of the market realtor services. We establish the need for harmonization of terms, the adoption of regulatory legal acts in this market, identifying possible priorities, actions realtor organizations in the changed economic conditions. Proved promising market realtor services in Russia.

**Keywords:** market realtor services; Russian Federation; Stavropol region; problems; prospects.

**Коды классификатора JEL:** L85.

В настоящее время в отечественной литературе проблематика развития рынка недвижимости и связанных с ним рынка риелторских услуг исследована крайне недостаточно. Государственная статистика крайне скудно информирует о рынке риелторских услуг. Более того, сам понятие «риелтор» в настоящее время все еще не получило общепризнанно принятого правила написания. В известной мере это болезнь роста, с которой в свое время сталкивались и маркетинг (маркетинг или маркетинг), и менеджмент (менеджмент или менеджмент). Но если апологеты этих основополагающих экономических дисциплин давно не спорят о таких базовых понятиях, придя по большей части к компромиссному решению, то применительно к риелторству этого сказать пока нельзя. Сегодня давно сложились все необходимые составляющие для завершения данной дискуссии с тем, чтобы сосредоточить направления исследований на существенных характеристиках и специфичных особенностях данного явления экономической жизни общества.

В настоящее время в литературе распространены несколько версий написания термина «риелтор» и, соответственно, производных от него понятий («риелторство», «риелторская деятельность», «риелторская услуга» и т.д.).

Этимология слова «риелтор» восходит к транслитерации английского *«realty»* (недвижимость) или с обозначением субъекта профессиональной деятельности — *«realtor»*. Однозначной трактовки транскрипции подобное сочетание букв английского алфавита не имеет, что и породило в свое время сумятицу в произношении, а главное, в написании данного слова на русском языке. Так появились «риэлтор», «риелтор», «риелтер», «риэлтер». Неполные двадцать лет, особенно на фоне терминологической и лексической англоязычной экспансии, — слишком малый срок для естественного процесса отсева единственно общепризнанной или по крайней мере узаконенной специалистами языка версии. Совершенно понятным становится в таких условиях, что филологи не успели справиться с данной задачей, невольно доверив эту задачу специалистам в этой области. Распространенная и, в определенной степени, естественная практика, надо сказать.

Казалось бы, после выхода нормативно-законодательных актов, касающихся, а иногда и прямо регламентирующих данный вид деятельности (первый из них появился в 1996 г.) [8], включения этого вида услуг в ОКУД, если не сама дискуссия, то по крайней мере вариативность применения отличных от упомянутых в юридически признанных документах должна быть нивелирована. Однако этого не произошло.

Напомним, что в Положении о лицензировании риелторской деятельности, последующем Постановлении об утрате им силы [9], проекте до сих пор не принятого Федерального закона «О риелторской деятельности в Российской Федерации» [6] дается однозначная версия правописания данного понятия. При этом ряд авторов продолжает придерживаться иных трактовок (В.Д. Новиков, М.В. Коробкова, Р.С. Гарифуллин — «риэлтор», К.Ю. Татаров, И.В. Малышев — «риэлтер») [5, 2, 1, 11, 5].

Также существенной проблемой нам видится крайне узкая статистическая база при изучении рынка риелторских услуг. Так, в «Российском статистическом ежегоднике» [10] нет даже упоминания об этом виде посреднических услуг населению, тогда как в нем представлены такие виды услуг, как, например, ветеринарные и ритуальные. Не умаляя значения последних, необходимо отметить, что ветеринарные услуги сложно назвать всеобъемлющими, а в сравнении с ритуальными по частоте оказания риелторские услуги кажутся нам гораздо более востребованными. И в перспективе эта востребованность, на наш взгляд, будет возрастать, что вызвано целым рядом причин: ростом благосостояния населения, растущей трудовой миграцией и в целом повышением мобильности граждан, ростом профессионального уровня риелторского рынка и др. Очевидно, что в данном случае мы имеем дело с несовершенством самой классификации услуг ОКУН и ОКВЭД.

Недостаточность статистических данных в значительной степени сдерживает изучение рынка этого вида услуг. Но, с другой стороны, слабая изученность рынка, в частности, несовершенство классификационных критериев ограничивает и методологическую базу для проведения статистических сборов.

Положением о лицензировании риелторской деятельности (которое с мая 2002 г. утратило силу, однако не утратило своего, как минимум, категориального значения) этот вид деятельности определялся как осуществляемая юридиче-

скими лицами и индивидуальными предпринимателями на основе соглашения с заинтересованным лицом (либо по доверенности) деятельность по совершению от его имени и за его счет либо от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица гражданско-правовых сделок с земельными участками, зданиями, строениями, сооружениями, жилыми и нежилыми помещениями и правами на них. В законопроекте «О риелторской деятельности в Российской Федерации» (не принятом с момента его представления в 2001 г. до сих пор) риелторская деятельность определялась как оказание профессиональных и коммерческих услуг, сопутствующих совершению операций с объектами недвижимости. Этим же законопроектом к видам риелторской деятельности отнесены:

- деятельность в качестве агента, поверенного, брокера, дилера или посредника при заключении сделок с недвижимым имуществом;
- предоставление консультационных услуг и услуг по изучению конъюнктуры рынка недвижимости;
- доверительное управление недвижимым имуществом и пр.

Как видно из перечисленных видов, отдельные компоненты риелторской деятельности были подведены под уже известные типы гражданско-правовых договоров: возмездное оказание услуг (гл. 39 ГК РФ), поручение (гл. 49 ГК РФ), комиссия (гл. 51 ГК РФ), агентирование (гл. 52 ГК РФ) и доверительное управление (гл. 53 ГК РФ) [3].

Этот, казалось бы, сугубо юридический вопрос имеет самый непосредственный выход на повседневную экономическую практику как самих риелторов, так и настоящих и будущих потребителей этих услуг. Именно поэтому мы уделяем ему настолько большое внимание.

Так, среди экспертов и участников этого рынка вызывают серьезную и неутрачивающую дискуссию целесообразность отмены лицензирования данного вида деятельности, а также критерии разграничения риелторской и смежных профессий (юридических, оценочных, консалтинговых и др.). В настоящее время совершенно очевидной стала необходимость принятия регламентирующего закона о риелторской деятельности. В нем необходимо было бы отразить степень ответственности риелторов, а также страховые обязательства данных организаций перед потребителями услуг. Принятие данного закона послужило бы решению следующих насущных отраслевых проблем:

- ◆ ограничение некомпетентных и недобросовестных лиц к ведению риелторской деятельностью;
- ◆ определение обязанностей перед клиентом;
- ◆ установление финансовых гарантий осуществления риелторской деятельности [3].

Следует опровергнуть высказываемое иногда мнение о том, что риелторская деятельность в условиях нашей страны не имеет сколько-нибудь значительных перспектив, а достигнутый сегодня уровень является для нее максимально возможным. И в связи с этим заниматься законотворческим процессом, равно как и исследованием данного вида услуг и т.д., нецелесообразно. При этом пессимистические сценарии для риелторства дополнительно обосновываются фактами глубокого кризиса строительной отрасли и пр.

Конечно же, нельзя отрицать отрицательного воздействия кризисных явлений 2008–2009 гг. на экономику в целом, и, в частности, на строительную отрасль. Существенное, хотя пока и не определенное конкретными статистическими дан-

ными, влияние кризис оказывает и на сопутствующие виды, в том числе риелторскую деятельность. Вспомним хотя бы стагнацию рынка недвижимости последнего квартала 2008 г. и первых нескольких месяцев 2009 г.

Тем не менее грамотное поведение на рынке риелторских агентств спасло большинство из них от, казалось бы, неизбежного разорения. Очень четко проявилась тенденция к снижению затрат, выделена санирующая роль кризиса применительно преимущественно к мелким и нежизнеспособным организациям. Возросли интегрирующие тенденции, конкретным содержанием наполнились органы, союзы, гильдии риелторов, до этого носившие несколько формальный характер. Особенно это отразилось на рынке риелторских услуг в провинции. Большой запас прочности отличал и проявился в реальных сложных условиях экономической жизни у диверсифицированных компаний. Последнее обстоятельство еще более актуализировало необходимость принятия необходимой нормативно-правовой базы.

Однако следует отметить и другие факты. По итогам все того же 2008 года индекс предпринимательской уверенности в строительстве впервые за последние годы был положительным [10]. И этому в немалой степени способствовали меры органов государственной и муниципальной власти по поддержке отрасли. Опросы участников строительного рынка по итогам 2008 г. показывают сохранение показателей оценки экономической ситуации в отрасли. А с учетом факторов, ограничивающих деловую активность строительных организаций (высокий уровень налогов, неплатежеспособность заказчиков, высокая стоимость материалов, конструкций и изделий, недостаток заказов на работы, внутриотраслевая конкуренция, недостаточная квалификация работников, изношенность и нехватка машин и механизмов, высокий процент коммерческих кредитов), оценки 2008 г. мало чем отличались от уровня последних лет. Следует сразу же оговориться, что данные 2009 г., вероятнее всего, будут значительно снижены, ибо в 2008 г. отрасль еще не успела испытать влияние кризисных явлений ввиду определенной ее инерционности.

В 2008 г. в Российской Федерации было построено 768 тыс. квартир (а это самый высокий уровень за весь постсоветский период). Произошло это в том числе и за счет уменьшения незавершенного строительства (14,1 тыс. жилых домов в 2008 г.). В том же году введено в действие 64,1 млн м<sup>2</sup> жилых домов, что также является рекордом для новейшей истории.

В 2008 году в Ставропольском крае введено в действие жилых домов 1 065 тыс. м<sup>2</sup> общей площади, что также выше показателей последних лет.

В Российской Федерации доля построенных квартир в расчете на 10 тыс. человек населения составила в 2008 г. 54, в сравнении с 57 в Финляндии и 62 — в Беларуси. Справедливости ради следует отметить, что в международном сравнении не участвовали США, традиционно являющиеся флагманами в данной отрасли. Россия по-прежнему отстает от многих развитых стран по введению в действие жилых домов. Тем не менее это очерчивает целевые ориентиры и является ответом для тех, кто предполагал, что достаточно высокие темпы строительства, достигнутые в России, являются предельно возможными. В этой связи уместно будет вспомнить задачу удвоения объемов возводимого жилья, поставленную Президентом Российской Федерации Д.А. Медведевым [12].

Статистические показатели 2008 г. легко убеждают в продолжившемся по итогам года росте благосостояния населения (хотя и не таком высоком в сравнении с

2007 г.), что косвенно может быть индикатором спроса на недвижимость, а значит, и риелторские услуги. Так, по итогам 2008 г. реально располагаемые денежные доходы населения и реально начисленная заработная плата выросли и достигли уровня 101,9 и 111,5% от 2007 г. соответственно.

В этой связи уместно подчеркнуть необходимость роста профессионализма участников рынка риелторских услуг. Ибо потенциальный клиент только тогда станет реальным, когда убедится в том, что издержки его собственной деятельности по реализации его потребности в новом жилье и профессиональные и криминальные риски будут выше, нежели в специализированных агентствах. То есть клиент должен знать, за что он платит деньги. Противодействию криминализации рынка и обеспечению безопасности его участников могла бы всецело способствовать разработка и принятие соответствующих норм законодательства.

Таким образом, спектр очерченных выше проблем подтверждает специфичность рассматриваемой деятельности, функционирующей на грани юридического, экономического, маркетингового, информационно-консалтингового направлений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Гарифуллин Р.С.* Формирование и развитие рынка риелторских услуг крупного города: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. СПб., 2008.
2. *Коробкова М.В.* Методические основы совершенствования управления деятельностью риелторской компании на рынке ипотечного кредитования: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2007.
3. *Кратенко М.В.* Сделки с недвижимостью: все о посредниках. М.: Проспект, 2010.
4. *Мальшев И.В.* Формирование конкурентной стратегии на рынке риелторских услуг: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. СПб., 2007.
5. *Новиков В.Д.* Рынок и оценка недвижимости в России. М.: Экзамен, 2000.
6. О риелторской деятельности в Российской Федерации. Проект закона. (Постановление Государственной Думы ФС РФ от 25 января 2001 г. № 1083-IIIГД) // Свод законов РФ. 1998. № 21. Ст. 2192.
7. Об изменении и признании утратившими силу некоторых решений Правительства Российской Федерации по вопросам лицензирования отдельных видов деятельности. Постановление Правительства Российской Федерации от 8 мая 2002 г. № 302 // Свод законов РФ. 2002. № 20. Ст. 1859.
8. Положение о лицензировании риелторской деятельности. Постановление Правительства Российской Федерации от 23 ноября 1996 г. № 1407 // Свод законов РФ. 1996. № 49. Ст. 5569.
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 8 мая 2002 г. № 302 // Свод законов РФ. 2002. № 20. Ст. 1859.
10. Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб. М.: Росстат, 2009.
11. *Татаров К.Ю.* Организация и методика бухгалтерского учета риелтерской деятельности: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2006.
12. URL: [http://www.peoples.ru/state/minister/russia/dmitry\\_medvedev/news\\_kvartirnyjj\\_vopros\\_medvedeva.shtml](http://www.peoples.ru/state/minister/russia/dmitry_medvedev/news_kvartirnyjj_vopros_medvedeva.shtml).

## РЕИНЖИНИРИНГ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ КОРПОРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ

ЧЕРНОВА И.А.,

аспирант,  
Ростовский государственный  
университет путей сообщения,  
e-mail: 131286@mail.ru

Современная концепция реинжиниринга ОАО «РЖД» как крупной корпорации предполагает не только переосмысление и трансформацию бизнеса организации для более тесной координации деятельности ее функциональных частей, но и поиск новых инструментов развития финансово-инвестиционного комплекса в условиях ограниченности финансовых ресурсов.

**Ключевые слова:** реинжиниринг; бизнес-процессы; финансово-инвестиционная стратегия; финансовые ресурсы; автоматизация.

The modern concept of reengineering of JSC «Russian Railways» as the large corporation assumes not only reconsideration and transformation of organization business for closer coordination of its functional parts' activity, but also some search of new instruments of development of finance-investment complex in the conditions of financial resources limitation.

**Keywords:** reengineering; business processes; financial-investment strategy; financial resources; automatization.

**Коды классификатора JEL:** G32, G34.

Негативное влияние экономического кризиса привело к существенному снижению инвестиций в развитие железнодорожного транспорта, что связано с ограничением железнодорожных тарифов, отсутствием решения по введению инвестиционной составляющей в тарифы, сокращением финансирования подпрограммы «Железнодорожный транспорт» ФЦП «Развитие транспортной системы России на 2010–2015 гг.».

Недофинансирование транспортной инфраструктуры может стать причиной ограничений для увеличения объемов перевозок, что негативным образом скажется на стратегии развития всей корпорации, поскольку препятствует обновлению и развитию производственной базы ОАО «РЖД» в соответствии с запросами экономики и населения. В 2010 г. на развитие российских железных дорог было направлено только 2,7% всех капитальных вложений в основные фонды страны, а в 2004 г. этот показатель составлял около 4,2% [8].

Для устойчивого развития транспортных компаний необходимо создать механизм для привлечения стратегических инвестиций в инфраструктурные проекты,

при этом якорными инвесторами нового финансово-инвестиционного института должны выступить крупные банки с государственным участием, например «ВТБ капитал», «Газпромбанк» и др.

На интенсивное развитие основных направлений железнодорожной инфраструктуры (подходов к портам северо-запада, юга России и Дальнего Востока, транспортной сети для освоения месторождений и создания промышленных зон в Западной Сибири, на полуострове Ямал, в Туве и в зоне Байкало-Амурской магистрали, развитие Московского транспортного узла, строительство участков железных дорог для организации скоростного и высокоскоростного пассажирского сообщения) до 2020 г. корпорации потребуется инвестировать около 2,5 трлн руб. в ценах 2010 г. при этом приведенные затраты не учитывают потребностей в замене и модернизации тягового подвижного состава, технических средств и оборудования с истекшим сроком службы и в организации скоростного пассажирского движения.

Механизмы привлечения источников финансирования для реализации проектов на железнодорожном транспорте общего пользования сегодня либо требуют доработки, либо практически отсутствуют. Наиболее проработаны механизмы привлечения государственных инвестиций с использованием средств Инвестиционного фонда. Однако этот источник в части направления бюджетных ассигнований в уставный капитал ОАО «РЖД» недоступен для компании в связи с ограничениями, содержащимися в постановлении правительства от 1 марта 2008 г., потому что доля государства в уставном капитале инвестора, желающего участвовать в проекте, не должна превышать 25%.

Привлекать механизм Федеральных целевых программ (ФЦП) также не представляется возможным, поскольку согласованной причастными госструктурами (Минэкономразвития, Минрегионразвития, Минфин и Минтранс) методики оценки бюджетной эффективности государственных инвестиций в проекты, реализуемые на железнодорожном транспорте общего пользования, нет.

Использование государственной поддержки в виде целевой индексации тарифов на грузовые перевозки, по сути, формой поддержки не является. В этом случае бремя финансирования перекладывается на плечи всех пользователей услугами железнодорожного транспорта в части грузовых перевозок, а величина дополнительной индексации может и не покрывать увеличения затрат ОАО «РЖД» в связи с инфляцией.

Новый финансово-инвестиционный институт, организованный в результате реинжиниринга, может функционировать в виде фонда, который будет финансировать крупные инфраструктурные проекты, приобретая доли акций компаний электроэнергетики, транспорта и ЖКХ, и сможет участвовать в корпоративном управлении ими на основе программ финансового реинжиниринга. Инновационный характер инструментов финансового реинжиниринга основывается на разработке нового делового процесса управления финансово-инвестиционным комплексом, реинжиниринг бизнес-процессов которого направлен на трансформацию потенциальной стоимости нематериальных активов компании в материальную стоимость через цепь причинно-следственных связей [2, с. 69–70].

Инновационные системы управления должны культивировать инновационные ценности, поощряя адекватную им восприимчивость к нововведениям, новым инструментам и технологиям развития бизнеса в условиях ресурсных ограничений и формирования нового механизма привлечения инвестиций. Концепция

изменений — это то, во что компания верит, то, чего она хочет достичь в итоге, а сама концепция обеспечивает критерии изменения процесса, в котором существенный элемент всех проектов реинжиниринга состоит в направленности на процесс, а не функцию. Реинжиниринг не исчерпывается лишь проектированием бизнес-процессов, а предопределяется воплощением новых моделей процессов в реальности.

Концепция реинжиниринга предопределяет формирование новой модели управления на основе реализации креативного подхода к поиску ресурсов и механизмов реализации инвестиционных программ. Организационный реинжиниринг предполагает позитивную модернизацию мышления у работников на каждом уровне управления организацией: организация должна постоянно «улавливать» смысл новых изменений в процессе, потребность в коммуникациях, чтобы каждый участник организации воспринимал методы и цели управленческих решений.

Финансовый реинжиниринг компании проводится в следующих условиях:

- если компания находится в условиях ресурсных ограничений или в состоянии кризиса;
- в условиях, когда текущее положение компании может быть признано удовлетворительным, однако прогнозы ее деятельности остаются неблагоприятными;
- в благополучных, быстрорастущих компаниях, которые проводят интенсивную инвестиционную стратегию развития.

Реинжиниринг финансово-инвестиционных инструментов и механизмов управления необходим крупным российским компаниям, так как они нуждаются в существенных изменениях, которые необходимы в процессе адаптации к изменившейся внешней бизнес-среде, а для большинства компаний существует потребность в кризисном реинжиниринге.

В отечественных условиях несформированных бизнес-процессов и бизнес-процедур, не говоря уже о специфической регламентации учетной практики, реинжиниринг бизнес-процессов в оригинальном понимании этого термина невозможен. Речь должна идти об инжиниринге бизнес-процедур и бизнес-учетной и управленческой практики.

Применительно к специфике российской экономики рекомендуется начинать с пробного проекта в той сфере деятельности, в которой реинжиниринг может принести должный успех. Руководство компании сможет оценить возможные результаты применения методологии на других сферах деятельности организации. Реализация проектов реорганизации процесса бизнеса приводит к существенным изменениям в его методах в организации [4, с. 78–79]. Поэтому первостепенное значение приобретает управление процессом изменений. Здесь недопустимы излишняя поспешность, недостаточное финансирование или неспособность учесть внутреннее сопротивление переменам.

О фискальных льготах как форме господдержки можно говорить только в части налога на имущество железнодорожного транспорта, попадающего в соответствующий перечень объектов, исключаемых из налогооблагаемой базы. Работающей законодательной базы по привлечению средств частных инвесторов к финансированию проектов на железнодорожном транспорте общего пользования также нет, в то время как создание таких проектов позволило бы грузовладельцам наращивать объемы производства и реализации своей продукции, увеличивать

доходы от основного бизнеса и не нести дополнительную инвестиционную нагрузку по созданию необходимой транспортной инфраструктуры.

С учетом существенных отличий не в пользу железнодорожников в показателях рентабельности работы ОАО «РЖД» и компаний, представляющих добывающие и перерабатывающие отрасли промышленности (основные пользователи услуг железнодорожного транспорта), такое положение тормозит развитие железнодорожной инфраструктуры и в конечном итоге является сдерживающим фактором для развития страны в целом.

Реинжиниринг финансово-инвестиционной политики должен привести к реализации следующих принципов:

- клиентоориентированное развитие всех работников;
- «упреждающее обучение» команды управленцев (топ-менеджеров);
- выбор миссии и определение целевой картины;
- принятие инновационных программ управления;
- создание бизнес-единиц — центров финансовой ответственности (дочерних фирм);
- применение новой структуры, отражающей систему новых ценностей на основе ситуационных команд.

В условиях модернизации системы управления устойчивость крупных корпораций зависит от качества бизнес-процессов. Реинжиниринг — это готовность компании пренебречь тем, что так долго приносило успех, т.е., добровольно отказаться от привычных методов обеспечения своей эффективности. Реинжиниринг корпорации является процессом, где на «выходе» представлен продукт (ценность для конкретного клиента), а на «входе» — заказ. Центр принятия управленческих решений переходит с решения задач поиска ресурсов на процессы управления финансово-инвестиционным комплексом, заставляющим менять радикально сам процесс финансового управления в целом, а не его различные звенья.

Реинжиниринг предполагает ответственность работника за все этапы — он единственный уполномоченный за весь процесс, к которому может обратиться клиент — это ситуационный работник. Члены ситуационной команды — работники процесса, собранные в единое подразделение и знающие, кто отвечает за заказ клиенту. Это предполагает минимум сбоев, отсрочек и устраняет переделки, а сам процесс осуществляется во много раз быстрее, что высвобождает лишние для компании кадры, побуждает ситуационных работников к поиску инновационных методов минимизации времени на процесс с вертикальным сжатием одновременно самим принимать решения в критических ситуациях, возникающих в процессе производства, и выполнять работу, которую раньше делали менеджеры. При этом производственные подразделения становятся клиентами: клиент сам осуществляет часть процесса, что увеличивает экономическую эффективность изменений в организации.

Разработка новых бизнес-процессов финансово-инвестиционного комплекса корпорации предполагает наличие у менеджеров финансово-информационных инструментов, интуиции, творчества и самооценки и требует изменения целей организаций. Такие процессы происходят «по спирали», эволюционируют методы и приемы для решения задач при наличии:

- ◆ высокого уровня компетентности работников;
- ◆ умения ориентироваться в изменяющейся среде.

Происходит переход фазы экономического и социального развития к инновационной фазе, при этом оставаясь конкурентоспособным в условиях экономического кризиса. С одной стороны, необходимо выработать новую политику, миссию, ценности и традиции работников, а с другой стороны, в современных условиях развития управленческой теории необходимо осуществить переход к управлению постоянными изменениями и пониманию новой философии бизнеса — реинжинирингу.

Реинжиниринг представляет исторический поворот с революционной ориентацией принципов финансово-инвестиционного управления: это предопределяет преодоление кризисных ситуаций, нестабильности в деятельности организаций, адаптирование к новым экономическим условиям и обеспечение инновационного пути развития с ориентацией на потребности конкретного клиента. Реинжиниринг инициирует самые разные изменения перепроектирования процесса управления организацией и требует инновационной системы оценки работ, переосмысления полномочий руководства и нового стиля жизни в трудовых отношениях его участников.

В условиях реализации программы антикризисных мероприятий кризиса реинжиниринг практически воздействует на бизнес-процессы посредством:

- объединения нескольких работ в одну;
- в процессе принятия решений участвуют все сотрудники;
- этапы процесса выполняются в естественном порядке;
- процессы имеют множество вариантов;
- работа выполняется там, где возможно сделать ее наиболее эффективно, т. е. с наименьшими издержками;
- существенно сокращается объем проверок и контроля;
- минимизируется необходимость согласований;
- преобладают смешанные централизованные/децентрализованные операции.

Показательны примеры зарубежного и отечественного опыта реинжиниринга в кризисных условиях [3, с. 45]. Одним из наиболее ярких примеров является использование справочно-правовой системы «Консультант» в ряде российских банков и предприятий, что позволило упразднить службы, контролирующие правовые вопросы в данных организациях.

В российских условиях стратегическая задача компании состоит в том, чтобы посредством осуществления комплексной программы реинжиниринга, включающей качественное совершенствование основных бизнес-процессов с одновременным внедрением новых информационных технологий, добиться модернизации и существенного повышения эффективности бизнеса.

Появление и развитие бизнес-реинжиниринга в России обычно связывают с желанием существенно улучшить рыночную деятельность компании, внедрить инновации, устранить кризисные явления. Практика показала, что эффективное применение бизнес-реинжиниринга в антикризисном управлении в российских компаниях возможно только, если выполняются следующие принципиальные требования [6, с. 156]:

- ❖ реструктуризация работ происходит не посредством тотального автоматизирования, а через существенное, имманентное компании упрощение самих бизнес-процессов;

- ❖ информационные технологии и компьютеры используются не для автоматизации, но для реконструкции существующих бизнес-процессов [9, с. 123].

Бизнес-реинжиниринг выступает как переосмысление и радикальная реконструкция бизнес-процессов с целью достижения кардинальных улучшений таких критически важных в современных условиях параметров эффективности компании, как производительность, стоимость, качество.

Для кардинального повышения эффективности своей деятельности, проводя реинжиниринг бизнес-процессов и используя информационные технологии, компания должна создать новую структуру и полностью изменить процессы [7, с. 200–201]. В этом случае будет достигнута стратегическая цель внедрения информационных технологий — способствовать менеджменту, реагировать на динамику рынка, создавать, поддерживать и увеличивать конкурентные преимущества. Использование организациями реинжиниринга как наиболее инновационного подхода к методам перепроектирования действующих структур бизнеса позволит им добиться конкурентного преимущества, а в аспекте международной конкуренции — занять достойное место в мировом экономическом сообществе.

Использование реинжиниринга и других современных инструментов управления бизнес-процессами корпорации сдерживается не столько недостаточностью ресурсов, сколько отсутствием необходимых знаний и умений: 96% опрошенных руководителей и специалистов отметили, что им хотелось бы приобрести больше знаний, умений, навыков, что позволило бы снизить затраты и риски проведения преобразований. Необходима подготовка руководителей и специалистов, владеющих современными инструментами решения проблем, которые были бы адекватны разнообразию и сложности этих проблем.

Важными представляются оперативные и стратегические мероприятия, меняющие структуру компании, которую Дж. Гелбрейт определил как постоянный поиск наиболее эффективного сочетания организационных переменных. Специалисты по консалтингу рассматривают следующие этапы подготовки и проведения реструктуризации компании (наиболее общая версия):

Таблица 1

Базовая версия процесса реструктуризации<sup>1</sup>

Этапы реструктуризации корпорации			
1. Полная диагностика корпорации	2. Анализ и разработка концепции	3. Программа реструктуризации	4. Реализация программы реструктуризации
— финансовое состояние	— миссия	— бизнес-планы	— детализация планов
— состояние активов	— критерии успеха	— планы действий	— информирование сотрудников
— объемы продаж	— бизнес-процессы	— описание новых функций	— стимулы активного участия
— загрузка фондов	— сегменты рынка	— описание бизнес-процессов	— контроль сроков
— рентабельность подразделений	— потребители	— система учета	— финансовая и производственная реструктуризация
— структура издержек	— специализация конкурентов	— план работы с персоналом	
	— стратегия роста (сокращения)	— функциональные стратегии	
	— текущие стратегии		

<sup>1</sup> Составлено автором по: [5, с. 23–25].

На основе анализа внешних и внутренних факторов выявляются ключевые проблемы корпорации, ее сильные и слабые стороны, резервы, стержневые компетенции и конкурентные преимущества.

На основе этого определяются цели и концепция преобразований, разрабатываются альтернативные варианты реструктуризации и выбирается стратегия преобразований.

Разрабатывается проект реструктуризации как пакет программ преобразования финансово-инвестиционной и организационно-экономической деятельности компании как ключевых видов деятельности. Все предлагаемые меры делятся на первоочередные (оперативные) и стратегические.

Программа оперативных мероприятий является первоочередной мерой по радикальному сокращению затрат и обычно предусматривает сокращение до минимума расходной части: продажа, уценка, списание не приносящих доходов активов, сокращение производственного и административного аппарата до уровня, обеспечивающего эффективность работы.

Проект сокращения затрат может включать следующие мероприятия:

- ◆ неотложные меры: сокращение рабочих мест соответственно сокращению объемов продаж; сокращение накладных расходов соответственно сокращению объемов продаж; сокращение дополнительных расходов; снижение закупок материалов до минимального уровня для выполнения текущих заказов; прекращение производства на склад — использование всех возможностей получения скидок на материалы, электроэнергию и т.д.;
- ◆ разовые меры: структурное сокращение затрат — сокращение и перераспределение должностей, продажа и перераспределение активов;
- ◆ постоянные меры: повышение эффективности работы — повышение производительности труда, качества продукции, совершенствование обслуживания клиентов, развитие отношений с поставщиками для повышения качества и снижения затрат на поставки.

Программа стратегических мероприятий, принципиально меняющих структуру российской корпорации, разрабатывается одновременно с оперативными мероприятиями и включает в себя [5, с. 156]:

- 1) проект оптимизации структуры видов деятельности корпорации, финансово-инвестиционных инструментов и портфеля продуктов.

Для точного позиционирования компании проводится анализ того, на каких рынках, с какими продуктами и с какой результативностью работает (основные потребители, поставщики, внешние условия). Выявляются сильные и слабые стороны, факторы, определяющие конкуренцию, относительно самостоятельные сферы деятельности; для каждой сферы формулируется собственная стратегия.

Изучаются следующие направления и факторы: деятельность каждого подразделения (бизнес-единицы), последовательность операций и рентабельность основных видов выпускаемой продукции. Оцениваются возможности выделения отдельных подразделений в обособленные бизнес-единицы, их освобождения от необязательных видов деятельности и функций, подготовки раздельных балансов по подразделениям;

- 2) проект преобразования и упорядочения структуры собственности, уточнения организационно-правового статуса;
- 3) проект оптимизации и адаптации организационной структуры предприятия;

4) проект оптимизации бизнес-процессов на основе реинжиниринга. Анализируется процесс создания добавочной стоимости (ценности) по подразделениям, удаляются неэффективные подразделения, совершенствуется информационная система;

5) проект создания эффективной системы стратегического и оперативного планирования, системы управленческого учета, финансового контроля, маркетинга.

В основе находится отлаженная система маркетинга, создается система управления маркетингом, разрабатываются профили потребителей, сегментируются рынки. На данном этапе также разрабатываются мероприятия по всему комплексу маркетинга: товарной политики, ценовой, коммуникационной и каналов распределения.

Необходимо совершенствование системы стратегического и оперативного планирования, управленческого учета, финансового контроля, а также разработка критериев оценки работы бизнес-единиц и центральных служб.

Отдельное внимание следует уделить проекту формирования новой системы управления кадрами в аспекте формулирования новых требований к кадрам, критериев и принципов оплаты труда сотрудников и руководителей подразделений (например, базовая оплата, обеспечивающая финансовую защищенность и стабильность, и премии, зависящие от результатов работы подразделения).

Итоговым нововведением является внедрение проекта по созданию единой информационной бизнес-среды.

Таким образом, можно сделать вывод, что положительный опыт использования реинжиниринга бизнес-процессов отечественными и зарубежными компаниями делает его эффективным инструментом по управлению компанией в условиях кризиса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бузановский С.С., Горелов Н.А., Титков А.С. Антикризисное управление: Реструктуризация и реинжиниринг. СПб.: ООО «Валери СПД», 2009.
2. Каплан Р. Нортон Д. Стратегические карты. М.: Олимп-Бизнес, 2005.
3. Кристонсен К., Овердоф М. Разрушительные перемены // Искусство управления. 2001. № 5 (11).
4. Рюэгштюрм Й., Янг М. Значение новых сетевых организационно-управленческих форм для динамизации предприятий // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 6.
5. Соколова Г.Ю. Управленческие инновации как основа антикризисного управления // Управление компанией. № 5. 2009.
6. Управление в условиях кризиса / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
7. Управление эффективностью бизнеса / Под ред. Г.В. Генса. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
8. Шаповов С. Стимул для развития инфраструктуры // Гудок. 2010. 18 октября // <http://www.gudok.ru/transport/comment.php?ID=372945>.
9. Jacobson, I., Ericsson, M., Jacobson, A. The Object Advantage: Business Process Reengineering with Object Technology. ACM Press, Addison-Wesley Publishing, 1995.

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА, НАПРАВЛЕННАЯ НА ПЕРЕХОД К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ<sup>1</sup>

**КЮРДЖИЕВ С.П.,**

кандидат экономических наук,  
декан факультета государственного  
и муниципального управления,  
Северо-Кавказская академия государственной службы,  
e-mail: ksp@aanet.ru

В статье рассматриваются межбюджетные отношения как механизм финансовой сбалансированности при реализации региональной социально-экономической политики, ориентированной на устойчивое развитие.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие региона; межбюджетные отношения; региональная экономическая политика.

The article deals with intergovernmental relations as a mechanism of financial balance in the implementation of the regional socio-economic policies aimed at sustainable development.

**Keywords:** sustainable development in the region; intergovernmental fiscal relations; regional economic policy.

**Коды классификатора JEL:** G31, H72, H68.

Управление развитием региона в сторону повышения уровня его социально-экономической устойчивости при модернизации межбюджетных отношений в многонациональной, территориально и ресурсно неоднородной стране в условиях наблюдающихся в мировой экономике кризисных явлений является сложной комплексной задачей. Теория устойчивого развития региона включает в себя вопросы его взаимосвязи с проблемами стабильности и устойчивости национальной экономики.

В состав Российской Федерации входит большое количество различных типов субъектов с сильно различающимся ресурсно-воспроизводственным потенциалом и уровнем социально-экономического развития. Увеличивающееся социально-экономическое различие регионов даже внутри одного федерального округа диктует необходимость поиска механизмов, которые позволят реализовать возможности для достижения стабилизации и устойчивости социально-экономического

<sup>1</sup> Работа выполнена в рамках Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы. Государственный контракт на выполнение поисковых научно-исследовательских работ для государственных нужд № П1161 от 27.08.2009 г.

положения в регионах. Можно определить круг основных компонентов, которые в полной мере описывают процесс управления устойчивым региональным развитием посредством анализа динамики значений показателей результативности бюджетных расходов и эффективности расходования бюджетных средств главными распорядителями, оценки значений коэффициентов устойчивости бюджета региона.

В условиях реформирования бюджетной сферы на региональные органы управления ложится дополнительная ответственность, которая требует активных действий по уменьшению остроты внутрирегиональных проблем. При этом важная роль отводится доработке теоретической основы государственного управления процессами устойчивого развития — существует необходимость сформировать представление о ходе экономической модернизации в российских регионах, проследить тенденции возникновения основных факторов неустойчивости, охарактеризовать возможные модели и определить варианты и механизмы дальнейшего регионального социально-экономического развития. Сейчас региональные власти выполняют посредническую функцию между федеральным центром и местным уровнем. Немаловажным для эффективного стимулирования местных органов власти за счет региональных бюджетов является создание благоприятных условий для экономического роста непосредственно в муниципалитетах и поселениях.

При реформировании межбюджетных отношений в области внедрения среднесрочного бюджетирования, ориентированного на результат, предельно важным становится исследование системы бюджетирования как инструмента повышения уровня устойчивости регионального социально-экономического развития. Для этого необходимо сформулировать механизм взаимодействия всех составляющих системы управления бюджетной устойчивостью регионального развития. Разработка такой бюджетной региональной политики должна способствовать достижению устойчивого социально-экономического развития субъекта Федерации в основном за счет его внутреннего потенциала с максимально эффективным использованием собственных ресурсов и возможностей.

Обеспечить устойчивость социально-экономическому развитию региона можно за счет расширения собственной доходной базы и оптимизации долей федеральных и региональных расходов на социальную сферу.

Сегодняшнее положение России и отдельных регионов является в значительной степени следствием кризиса системы государственного управления, который привел к утрате экономикой таких характеристик, как динамизм, устойчивость и сбалансированность.

Идеология государственного управления экономикой в нашей стране трансформировалась за последние годы от позиции разгосударствления экономических и социальных процессов до признания необходимости активизации и совершенствования управляющих воздействий.

Задачи управления социально-экономическим развитием России в настоящее время определяются многими факторами, как внешними (мировыми), так и внутрироссийскими, в частности, значительным повышением роли регионов в проведении социально-экономической политики государства.

Социально-экономическая политика субъекта Российской Федерации должна быть направлена на обеспечение устойчивого развития этого субъекта в целом и государства, как следствие. Не полным является определение региональной

политики как государственного мероприятия по перераспределению ресурсов между регионами страны ради заданных целей. Главная проблема региональной политики состоит не в том, чтобы собрать и распределить финансовые ресурсы, а в повышении конкурентоспособности регионов, а следовательно, находящихся в них производств, в повышении инвестиционной привлекательности регионов, укреплении источников наполняемости местных бюджетов.

Решение социальных проблем является важнейшим и неотъемлемым элементом региональной политики, тем более что субъекты территориальной экономики, большинство которых — коммерческие предприятия, весьма неохотно берут на себя решение социальных проблем. Социальная ориентация российской экономической политики провозглашена во многих официальных документах и, прежде всего, в Конституции РФ, установившей курс на строительство социального государства, на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

Остается ряд проблем и противоречий в определении сущности социально-экономической политики, ориентированной на устойчивое развитие. Во-первых, неясно, какие органы власти и управления — федеральные или региональные (или те и другие) — выступают субъектами региональной политики. Во-вторых, в качестве объектов управляющих воздействий названы субъекты федерации, хотя ими также могут быть: территориальная структура государства; регионы, не совпадающие по своим границам с отдельными субъектами федерации, играющие значительную роль в развитии страны; проблемы социально-экономического и экологического характера, локализованные на определенной территории. В-третьих, в числе проблем, решаемых в ходе региональной политики, не названы проблемы внутрирегионального характера, которые обязательно должны быть предметом государственного управления территорий.

Возрастающая роль регионального управления находит свое выражение:

- в повышении удельного веса управленческих функций, выполняемых регионами, в частности, связанных с функционированием систем жизнеобеспечения населения, решением социальных вопросов, проблем использования местных ресурсов, экологии, территориальной инфраструктуры;
- в усилении комплексного подхода к управлению, состоящего в расширении функций прямого руководства, координации и контроля за развитием всех элементов экономики региона;
- в расширении оперативного взаимодействия с предприятиями всех отраслей и форм собственности по всему комплексу вопросов экономического и социального развития территории.

Экономически устойчивое развитие — не что иное, как структурная перестройка экономики в соответствии с потребностями технологического и социального прогресса. Основным показателем экономического развития страны считается увеличение показателей ВВП или ВНП на душу населения, свидетельствующее о росте эффективности использования производственных ресурсов страны и благосостояния ее граждан. Переход к устойчивому социально-экономическому развитию Российской Федерации в целом возможен только в том случае, если будет обеспечено экономически устойчивое развитие всех ее регионов. Это предполагает формирование эффективной пространственной структуры экономики страны при соблюдении баланса интересов всех субъектов Российской Федерации, что предопределяет необходимость разработки и реализации программ перехода

к устойчивому социально-экономическому развитию для каждого региона, соответствующих федеральным задачам, но при этом учитывающих местных особенностей, предусматривающих [4]:

- формирование регионального хозяйственного механизма, регулирующего социально-экономическое развитие;
- реконструкцию региональной промышленной системы с учетом хозяйственной емкости;
- развитие АПК в рамках стратегии развития экологически чистых агротехнологий, адаптированных к местным условиям при выполнении природоохранных мероприятий.
- осуществление мер по оздоровлению населения, развитию социальной инфраструктуры.

Программные и прогнозные документы федерального уровня должны служить ориентиром при разработке региональных программ перехода к устойчивому развитию и вместе с соответствующими правовыми актами и нормативами определять экономические условия их реализации.

Устойчивое развитие включает в себя два ключевых взаимосвязанных понятия:

- 1) понятие потребностей;
- 2) понятие ограничений, накладываемых на способность окружающей среды удовлетворять нынешние и будущие потребности человечества.

Основной задачей устойчивого развития провозглашается удовлетворение человеческих потребностей и стремлений.

Классическая теория устойчивого развития появилась в результате объединения трех основных точек зрения: экономической, социальной и экологической [3, 11].

В соответствии с принципами устойчивого развития должна предусматриваться реализация комплекса мер, направленных на сохранение жизни и здоровья человека, решение демографических проблем, борьбу с преступностью, искоренение бедности, изменение структуры потребления и уменьшение дифференциации в доходах населения.

Участие регионов в формировании и реализации различных межотраслевых и отраслевых программ, принимаемых к исполнению на уровне федерального бюджета, является не достаточно проработанной и изученной проблемой в межбюджетных отношениях. В этих условиях исполнительной и законодательной ветвям власти регионов следовало бы принимать самое активное участие в проработке всех вопросов выполнения федеральных программ с тем, чтобы они были в наибольшей степени эффективны при минимальных затратах, то есть соответствовали критерию устойчивого социально-экономического развития. Это помогло бы также избежать возможного двойного финансирования отдельных мероприятий, а также удвоило бы контроль за расходованием бюджетных средств.

В ходе проведения модернизации межбюджетных отношений определена структура межбюджетных трансфертов, предоставляемых из федерального бюджета [2, 290]. Деятельность и цели функционирования созданных ранее фондов финансовой поддержки регионов (ФФПР), через которые осуществляется предоставление межбюджетных трансфертов, трансформированы с учетом необходимости повышения эффективности взаимодействия регионального и местных бюджетов в контексте вышеописанных проблем.

Еще в 2003 г. была осуществлена трансформация местного уровня управления: в Российской Федерации существуют 5 видов муниципальных образований (городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ либо внутригородская территория города федерального значения).

Для осуществления эффективной региональной социально-экономической политики, ориентированной на устойчивое развитие, межбюджетные отношения должны реализовывать следующие принципы, регламентированные Бюджетным кодексом РФ [1]:

- ❖ равенство бюджетных прав субъектов Федерации и муниципальных образований;
- ❖ равенство всех бюджетов РФ во взаимоотношениях с федеральным бюджетом, равенство местных бюджетов во взаимоотношениях с бюджетами субъектов Федерации;
- ❖ распределение и закрепление расходов бюджетов по определенным уровням бюджетной системы;
- ❖ разграничение на постоянной основе и распределение по временным нормативам регулирующих доходов по уровням бюджетной системы;
- ❖ выравнивание уровней минимальной бюджетной обеспеченности субъектов Федерации и муниципальных образований;
- ❖ открытость, объективность и прозрачность всех процедур и критериев отбора регионов в рамках распределения безвозмездной помощи бюджетам других уровней хозяйства, автомобильного и лесного транспорта, связи и дорожного хозяйства, метрополитена;
- ❖ научно-исследовательские и проектно-изыскательские работы, обеспечивающие научно-технический прогресс;
- ❖ развитие рыночной инфраструктуры;
- ❖ обеспечение охраны окружающей природной среды, охраны и воспроизводства природных ресурсов, обеспечение гидрометеорологической деятельности, предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий межрегионального масштаба.

Реализация этих мероприятий в рамках осуществления долгосрочной государственной региональной социально-экономической политики посредством механизмов межбюджетных отношений предполагает долевое участие средств бюджетов соответствующего уровня и целевые (специальные) трансферты из фонда регионального развития.

При реализации региональной социально-экономической политики, ориентированной на устойчивое развитие, межбюджетные отношения, как механизм финансовой сбалансированности, имеют важное значение для осуществления региональных целевых программ.

В реализации региональной экономической политики муниципального уровня межбюджетные отношения призваны способствовать осуществлению комплексности следующих мер:

- реализация целевых программ, принимаемых органами местного самоуправления;
- формирование муниципальной собственности;
- организация и развитие учреждений образования, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта, средств массовой информации, муниципальной собственности и жилищно-коммунального хозяйства;

- муниципальное дорожное строительство и организация транспортного обслуживания населения и учреждений, находящихся в муниципальной собственности;
- охрана уникальных объектов природной среды, находящихся на территории муниципальных образований.

При реализации региональной политики общепризнанными формами финансовых межбюджетных отношений являются предоставление субвенций, бюджетных кредитов и государственных гарантий соответствующим уровням государственной власти. Увеличение экономического потенциала региона, его вклада в национальную экономику, качество и объем бюджетных услуг, предоставляемых населению регионов — это основные критерии эффективности модели межбюджетных отношений.

Сравнительная оценка социально-экономического положения регионов, которая базируется на сопоставлении статистических данных производства валового внутреннего продукта на душу населения, уровня жизни и доходов, социального и финансового обеспечения населения регионов и других показателей, позволяет выделить в качестве приоритетной проблемы необходимость уменьшения дифференциации социально-экономического развития субъектов Федерации в системе осуществления региональной экономической политики при модернизации межбюджетных отношений.

В последние годы сохраняется значительная дифференциация уровней социально-экономического развития регионов, это связано в первую очередь с различием экономического и природного потенциала регионов. Во-вторых, усилились различия между регионами по уровню развития отраслей социальной инфраструктуры (обеспеченность дошкольными образовательными учреждениями, амбулаторно-поликлиническими учреждениями, врачами и средним медицинским персоналом, выпуск специалистов высшими и средними государственными учебными заведениями). В-третьих, по уровню развития инженерной инфраструктуры (энерго-, тепло-, водо-, газообеспеченность), по наличию основных фондов отраслей экономики (по полной балансовой стоимости) на душу населения, развитию науки и инновационной деятельности и другим показателям.

Определение основных направлений повышения уровня устойчивости регионов посредством совершенствования межбюджетных отношений связано с изменениями в долгосрочной перспективе бюджетной и налоговой политик, с решением задач по приоритетному развитию ряда территорий, с формированием действенных механизмов по расширению и реализации экономического потенциала регионов России и рядом иных положений. В области бюджетной политики следует выделить такие направления, как:

- установление оптимальных соотношений в распределении финансовых ресурсов консолидированного бюджета РФ между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Федерации с выделением бюджетов муниципальных образований на основе закрепления доходных и разграничения расходных полномочий за каждым уровнем бюджетной системы на долгосрочную перспективу;
- укрепление и увеличение доходной части бюджетов на всех уровнях бюджетной системы за счет расширения налогооблагаемой базы на основе повышения экономического потенциала регионов, роста доходов от внешнеэкономической деятельности и других источников;

- выработка основных принципов в определении бюджетных расходов с учетом выполняемых органами управления функций, более полного обеспечения доступности для всех граждан базовых социальных услуг, оптимизации структуры бюджетных расходов в соответствии с критериями их эффективности.

Развитие бюджетных взаимоотношений Центра и регионов, анализ тенденций их развития невозможно без развития и научной реализации основных направлений укрепления межбюджетных отношений.

Для достижения экономически устойчивого развития региона необходимо повысить роль межбюджетных отношений и региональной экономической политики в эффективном управлении воспроизводственными процессами территориального развития страны. При этом важно обеспечить учет причинно-следственных связей целей и задач региональной экономической политики с основными элементами регионального воспроизводственного процесса: природно-ресурсным, производственно-технологическим, инновационным, трудовым, инфраструктурным, социальным, экологическим, а также бюджетным, финансово-кредитным и рыночным. Это обуславливает необходимость обеспечения единой взаимоприемлемой региональной политики как для органов государственной власти федерального Центра, субъектов Федерации, так и для органов власти местного самоуправления и хозяйствующих субъектов региона в вопросах эффективного использования и воспроизводства ресурсного потенциала регионов, комплексного развития их производительных сил, решения задач социального развития и охраны окружающей среды.

Таким образом, формирование региональной экономической политики и межбюджетных отношений с учетом прямых и обратных связей основных элементов региональных воспроизводственных процессов позволяет выявить специфику возникающих общевоспроизводственных, целевых, межфазовых и других противоречий на федеральном и региональном уровнях развития экономики.

Исследования показывают, что учет совокупности причинно-следственных связей региональной экономической политики, общественных финансов, федеративных и межбюджетных отношений в системе региональных воспроизводственных процессов позволяет устранить или значительно ослабить противоречия между основными элементами их осуществления, обеспечить устойчивые темпы прироста валового регионального и национального продукта и повышение жизненного уровня населения.

Региональный уровень управления — проблема не менее сложная, чем государственное управление на федеральном уровне. Вместе с тем наиболее удачным вариантом все более признается сочетание централизованного и регионального воздействия на объекты управления. При этом централизованное воздействие играет стратегическую, направляющую роль, а основной объем задач управления экономикой, вся практика регулирующего воздействия реализуется, прежде всего, на региональном уровне, через конкретную социально-экономическую политику регионов.

Современная система новых управленческих отношений между государством и территориями создается в условиях, когда системе региональных субъектов управления приходится постоянно адаптироваться к новым условиям и принципам функционирования.

Переход к устойчивому социально-экономическому развитию требует скоординированных действий во всех сферах жизни общества. Регулирующая роль государства в таких преобразованиях является основополагающей. Важнейшее значение в создании методологической и технологической основы этих преобразований должно принадлежать науке.

Государственное управление процессом перехода к устойчивому развитию предполагает разработку системы программных и прогнозных документов: государственной стратегии действий долгосрочного характера; долгосрочных и среднесрочных прогнозов. При этом одним из важных условий является создание отлаженной системы взаимодействия «Центр-регионы».

Формирование экономически устойчивого развития субъекта Российской Федерации предполагает в качестве действенного механизма межбюджетные отношения между органами власти федерального центра, субъектов Федерации и местного самоуправления.

Главными задачами модернизации межбюджетных отношений в Российской Федерации на современном этапе является формирование и развитие системы бюджетного устройства, позволяющей органам власти субъектов и местного самоуправления проводить самостоятельную налогово-бюджетную политику в рамках законодательно установленного разграничения полномочий и ответственности между органами власти разных уровней. Это невозможно осуществить, не учитывая и не согласовывая с собственно регионами, ведущими экспертами, бизнесом, вовлеченным в этот процесс, всеми заинтересованными группами общественности

Анализ производимых преобразований системы межбюджетных отношений в России показывает, что эффективной она может быть лишь тогда, когда играет ключевую роль в стимулировании региональных и местных органов власти. Власть на местах должна быть заинтересована в развитии собственной региональной экономики. Целью реформирования бюджетного процесса является создание условий и предпосылок для максимально эффективного управления государственными (муниципальными) средствами в соответствии с приоритетами государственной политики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) от 31.07.1998 № 145-ФЗ. Глава 5. Принципы бюджетной системы Российской Федерации (в ред. Федерального закона от 26.04.2007 № 63-ФЗ).
2. Кюрджиев С.П. Влияние изменения принципов межрегионального распределения бюджетных средств на устойчивость региональных социально-экономических систем // Terra Economicus. 2009. № 4. Ч. 3.
3. Кюрджиев С.П. Экономически устойчивое развитие региона при реформировании межбюджетных отношений: факторы обеспечения и инвестиционно-финансовый механизм повышения результативности управления: Монография. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2009.
4. Указ Президента Российской Федерации от 1 апреля 1996 г. № 440 «О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию».

## ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

**АНТОНОВ Д.В.,**

ассистент кафедры экономики и управления,  
Институт экономики и управления, г. Пятигорск,  
e-mail: antonov.den@bk.ru;

**ШАХМУРЗОВ А.М.,**

аспирант кафедры менеджмента организации,  
Кабардино-Балкарская государственная  
сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,  
e-mail: Ahmed.shah@mail.ru

В статье обстоятельно проанализирована специфика процессов формирования модели устойчивого развития региона. Детально рассмотрена категория устойчивого развития экономики региона, направления его достижения. Установлено, что Ставропольский край, обладающий уникальными природными и человеческими ресурсами, развитой инфраструктурой, способен стать одним из лидеров Северо-Кавказского федерального округа.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие; экономика региона; принципы устойчивого развития экономики регионов.

The article thoroughly analyzed specific processes of formation model of sustainable development in the region. We discuss the category of sustainable economic development in the region, the direction of his achievements. Established that the Stavropol region, which has unique natural and human resources, infrastructure, could become one of the leaders of the North Caucasus federal district.

**Keywords:** sustainable development; regional economy; the principles of sustainable development of regional economy.

**Коды классификатора JEL:** R11.

Стремительное развитие экономики Российской Федерации, политические, социальные и экономические трансформации, реализация рыночных принципов хозяйствования во всех отраслях и сферах деятельности обусловили проявление ряда новых явлений. Одной из ключевых проблем, которые приобрели четкие ориентиры и требуют детального изучения, является достижение устойчивого экономического развития российских регионов. В корне данной проблемы находятся разноаспектные противоречия, среди которых выделяются противоречия между существующей структурой общественного регионального производства, уровнями технико-технологического развития, финансовым состоянием, потребностями населения.

При этом тенденции мировой экономики свидетельствуют, что устойчивое развитие невозможно без качественного преобразования природно-ресурсного потенциала на основе обширного внедрения и распространения достижений научно-технического прогресса. На региональном уровне активное внедрение инноваций определяет постепенный переход к устойчивому развитию, то есть создает новую модель экономического развития. В данном случае нами под моделью понимается схематическое изображение или описание какого-либо явления или процесса в экономике, изучаемые как представляемый аналог, заменяющий объект, что и позволяет в процессе исследования получить новые знания о нем.

Кроме того, актуальность темы формирования модели устойчивого развития экономики региона обусловлена крайней необходимостью формирования качественных сдвигов в экономике, то есть перехода процессов воспроизводства на качественно новую основу на базе повышения, прежде всего, конкурентоспособности региона для достижения стратегической цели — достижения устойчивого развития экономики Ставропольского края и повышения качества жизни населения. Краевыми целями в данном случае являются: повышение эффективности управленческих решений социально-экономических проблем, сохранение и преумножение природно-ресурсного потенциала. Улучшение экономического и социального положения связано, прежде всего, с централизацией процессов принятия решений на территориальном уровне, с эффективностью использования всех имеющихся в регионе ресурсов.

Категория «устойчивое развитие» получила наибольшее распространение после публикации доклада для Организации Объединенных Наций в 1987 г. В русском переводе отмеченного доклада английский термин «*sustainable development*» обозначен как «устойчивое развитие», хотя слово «*sustainable*» имеет многие значения: «поддерживаемое, самоподдерживаемое», «длительное, непрерывное», «подкрепляемое», «защищаемое» [1, с. 205].

Обобщение существующих трактовок категории «устойчивое развитие» позволило выделить два основных подхода. Первый подход фокусирует внимание преимущественно на экологической компоненте, что связано с оптимизацией деятельности региона в биосфере. Второй подход предусматривает инновационный тип функционирования региона, базирующийся на радикальных изменениях его традиционных элементов: исторических, экономических, социальных, биологических, экологических, нравственных и др. Можно заключить, что понятие «устойчивое развитие» экономики региона является многоаспектным и его характеристика имеет несколько взаимосвязанных аспектов. Среди них целесообразно выделить общие:

- экономический аспект направляет производственно-хозяйственную деятельность региона не на повышение потребления природно-ресурсного потенциала, а на его эффективное использование, то есть на совершенствование интеллектуального потенциала;
- социальный аспект предусматривает повышение трудовых доходов населения путем снижения уровня бедности и улучшения качества жизни;
- экологический аспект предполагает нормирование природопользования и охрану окружающей среды;
- культурологический аспект определяет совокупность исторически сложившихся особенностей региона и национального состава населения к мировой интеграции;

- прогностический аспект связан с принятием во внимание не только текущей стратегии устойчивого развития, но и оценку динамики долгосрочного планирования [3, с. 118–122].

Концепция перехода РФ к устойчивому развитию была представлена Правительством РФ и утверждена Указом Президента РФ № 440 от 1 апреля 1996 г. В названной Концепции определены основные задачи, направления и условия поэтапного перехода страны к устойчивому развитию, обеспечивающему эффективное решение социально-экономических проблем, и направления сохранения благоприятной окружающей обстановки. «...Концепция предполагает формирование эффективной пространственной структуры экономики страны при соблюдении баланса интересов всех субъектов РФ. В рамках реализации Концепции предусматривается разработка и реализация программ перехода к устойчивому развитию для каждого региона и дальнейшая интеграция этих программ при разработке государственной политики в области устойчивого развития. Одной из основной задач Концепции является решение проблем социально-экономического развития и сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала, удовлетворение потребностей настоящего и будущих поколений людей.

Значительное внимание в Концепции уделено региональному аспекту, подчеркивается, что переход к устойчивому развитию Российской Федерации в целом возможен только в том случае, если будет обеспечено устойчивое развитие всех ее регионов. Это предполагает формирование эффективной пространственной структуры экономики страны при соблюдении баланса интересов всех субъектов РФ» [2, с. 54].

Устойчивое развитие экономики региона тесно связано с процессом ее стабилизации, который, с позиции методологии исследования, объективно обусловлен, с одной стороны, осуществляемыми в стране экономическими реформами и ходом их исполнения, с другой — экономической спецификой региона, что означает, что процесс достижения устойчивого развития экономики региона должен учитывать и соответствовать в той или иной степени основному направлению проводимых изменений. В то же время необходимо учитывать существующую экономическую ситуацию в регионе, его потенциал (производственный, торговый, инновационный, рыночный и др.), социально-экономическую структуру и культурно-исторические особенности.

Отсюда в качестве основных методологических принципов достижения устойчивого развития экономики региона можно выделить следующие:

- принцип концентрации достижения устойчивого развития экономики региона и процессов реформирования экономики страны в условиях рынка с учетом реальной экономической ситуации в регионе;
- принцип неоднородности элементов, участвующих в достижении устойчивого развития экономики региона с учетом предыдущего опыта и существовавших ранее форм, которые были переняты из командно-административной системы хозяйствования и адаптированы к условиям рынка;
- принцип неделимости единого экономического пространства страны при достижении устойчивого развития экономики на уровне региона, внутренне тесно связанный с первым принципом.

Экономическое развитие региона, размещение производительных сил на его территории, качество жизни населения в немалой степени ощущают влияние

факторов природной среды, образующих совокупность природных условий и ресурсов.

Следует отметить, что Ставропольский край по своему территориальному размещению, совокупности ресурсов, потенциалу развития промышленности, сельского хозяйства, курортно-оздоровительной и туристской сфер относится к числу уникальных субъектов Российской Федерации.

По результатам проведенного анализа ключевыми тенденциями и явлениями негативного характера в экономике Ставропольского края являются, на наш взгляд, следующие:

- незначительные качественные трансформации в процессе воспроизводства, которые занимают ключевые позиции в обеспечении устойчивого развития экономики региона;
- слабая восприимчивость экономики региона к инновациям;
- повышение доли услуг в ВРП в основном за счет торговой и посреднической деятельности;
- деградация традиционных отраслей промышленности;
- снижение качества жизни населения;
- углубление социального расслоения среди населения;
- неэффективное использование трудовых ресурсов;
- недостаточная динамика и слабое финансирование вузовской науки и др.

Достижение устойчивого развития экономики региона не является кратковременным, а носит постоянный характер, сущность которого заключается в обеспечении сбалансированного системного роста и развития экономики региона в целом.

Алгоритм достижения устойчивого развития экономики региона предполагает учет ряда показателей отдельных элементов производительных сил (рис. 1).

Ставропольский край обладает комплексом определенных преимуществ, основными среди которых являются:

- ◆ выгодное территориальное расположение и развитая транспортная инфраструктура;
- ◆ уникальность туристско-рекреационных ресурсов;
- ◆ благоприятные условия для развития аграрного производства;
- ◆ избыточность трудовых ресурсов;
- ◆ высокий уровень развития энергетического комплекса;
- ◆ наличие достаточных запасов минерально-сырьевых ресурсов [4, с. 213–227].

Таким образом, Ставропольский край, обладающий уникальными природными и человеческими ресурсами, развитой инфраструктурой, способен стать одним из лидеров Северо-Кавказского федерального округа.

Устойчивое развитие экономики региона обуславливает необходимость осуществления рациональной и действенной политики, реализация которой связана с задачами укрепления его конкурентоспособности, увеличения инвестиционных потоков в инфраструктуру, стимулирования развития охраны окружающей среды, базирующейся на принципах целевого планирования и последовательности достижения целей и являющейся приоритетной для региональных органов управления.

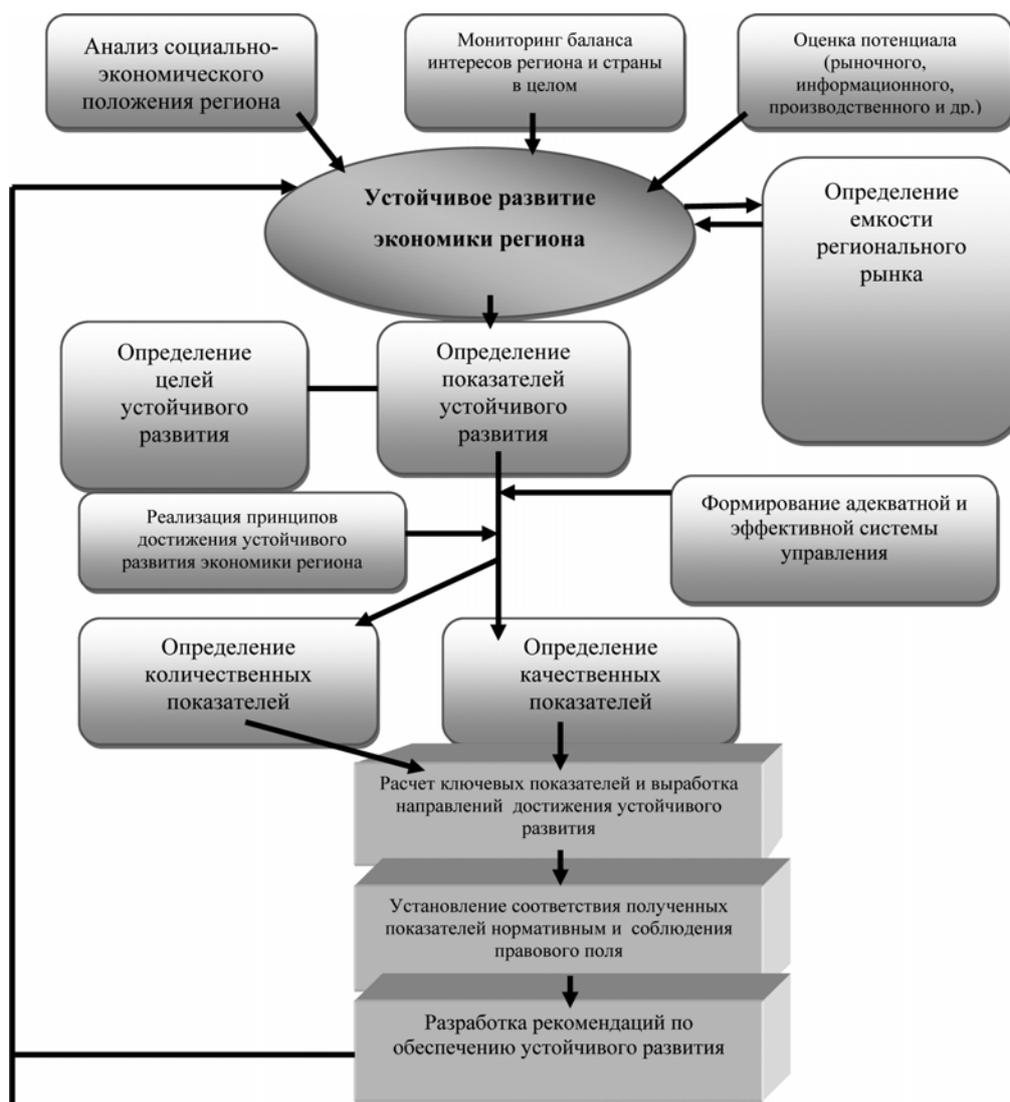


Рис. 1. Алгоритм обеспечения устойчивого развития экономики региона (авторская разработка)

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Мищенко Л. Совершенствование механизма управления социально-экономическим развитием региона // Экономическая наука на пороге третьего тысячелетия. Краснодар, 2000.
3. Попов Е., Ханжина В. Структура рыночного потенциала предприятия // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 6.
4. Попова А.И. Социально-экономические аспекты развития Северо-Кавказского федерального округа. Ставрополь: ООО «Издательско-информационный центр «Фабула», 2010.

## ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ АПК РЕГИОНА

**ТЕР-ГРИГОРЬЯНЦ А.А.**,

кандидат экономических наук, доцент,  
Северо-Кавказский государственный  
технический университет,  
e-mail: ann\_ter@mail.ru

Выделены проблемы инновационной деятельности в агропромышленном комплексе на современном этапе его функционирования, определены особенности реализации инновационной стратегии развития АПК, сформулированы основные направления государственной инновационной политики в сфере агропромышленного производства на региональном уровне.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс; инновация; социально-экономическое развитие; регион; стратегия; управление.

Problems of innovative activity in agriculture at the present stage of its functioning are defined, features of realization of innovative strategy of development of agrarian and industrial complex are allocated, the basic directions of the state innovative policy in sphere of agro-industrial manufacture on regional level are formulated.

**Keywords:** agriculture; innovation; social and economic development; region; strategy; management.

**Коды классификатора JEL:** Q16, R11.

Устойчивое и конкурентное развитие агропромышленного комплекса обеспечивается, прежде всего, наличием эффективной среды «генерации знаний», основанной на значительном секторе фундаментальных исследований в сочетании с рациональной системой образования, конкурентной национальной инновационной системой, целостной аграрной политикой и нормативным правовым обеспечением в сфере инновационной деятельности.

Федеральным законом от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» определено, что одной из основных целей аграрной политики государства является «создание благоприятного инвестиционного климата и повышение объема инвестиций в сфере сельского хозяйства». При этом развитие науки и инновационной деятельности в сфере АПК рассматриваются в качестве одного из приоритетных направлений аграрной политики, в том числе на региональном уровне.

В целом под инновацией (нововведением) понимают конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или

усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [5]. Другой точкой зрения является рассмотрение инновации как процесса реализации новой идеи в любой сфере жизнедеятельности человека, способствующего удовлетворению существующих потребностей на рынке и приносящего экономический эффект [1].

По нашему мнению, отождествление инновации с нововведением некорректно, поскольку важно не только разработать, но и внедрить новшество, получить необходимый эффект. Вместе с тем трактовка инновации с позиций процесса производства новой продукции (работ, услуг) не отражает такое важное свойство инновации, как ее способность генерировать различные виды эффекта в результате внедрения. В результате считаем возможным определить инновацию как конечный результат внедрения нового или усовершенствованного продукта, технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо новой или усовершенствованной организационно-экономической формы, обеспечивающей необходимую экономическую и (или) общественную выгоду.

Следует отметить, что к инновационной относят вид деятельности по воспроизводству поисковых, фундаментальных (необходимой части) и прикладных исследований, проектных и опытно-конструкторских работ, маркетинговых действий в целях вовлечения их результатов в гражданско-правовой оборот для реализации в виде инновационного продукта. Это единый в рамках государственного и частного сектора, комплексный научно-технологический, организационный, финансовый, инвестиционный, производственный и маркетинговый процесс, посредством которого идеи и технологии трансформируются в технологически инновационные продукты (услуги) и процессы (новые методы производства), имеющие коммерческую ценность (коммерческий спрос и коммерческое использование на рынке), а также в новые направления использования существующих инновационных продуктов и услуг, в формирование инновационных рынков [4].

Инновационная деятельность в АПК региона представляет собой особый вид деятельности, который характеризуется рядом особенностей: во-первых, она охватывает все этапы цикла создания новых технологий, товаров, работ, услуг; во-вторых, предусматривает их рациональное использование отдельными хозяйствующими субъектами.

Данные факты обуславливают наличие следующих типов инновационной деятельности в АПК: стратегическая (в сфере разработки нововведений) с выходом на формирующийся российский рынок инноваций с предложениями по внедрению нововведений в различных отраслях АПК и текущая в виде практического использования нововведений в конкретных производственных структурах в целях повышения производственно-экономических результатов деятельности хозяйствующих субъектов АПК.

Российскими учеными разработано в последнее время достаточно большое количество инноваций в сфере АПК. Вместе с тем степень их реализации у конкретных товаропроизводителей была и остается малой величиной. При этом большая часть разработок по истечении двух-трех лет становится неизвестной как для разработчиков, заказчиков, так и потребителей научно-технической продукции. Наличие государственной монополии на результаты научно-технической деятельности, отсутствие материальной заинтересованности ученых—авторов научной продукции, отсутствие реальных рычагов и структур управления ин-

новационной деятельностью в АПК обусловили модернизацию производства на основе наукоемких технологий лишь в некоторых хозяйствах или на отдельных предприятиях.

В настоящее время, когда расширяются возможности для свободы научного творчества, открытого обмена информацией и международного сотрудничества, положение российской науки могло бы качественно измениться. Однако системный кризис, сопровождающий период социально-политического переустройства страны, привел к тому, что перед отечественной наукой встали новые серьезные трудности: крайне недостаточное бюджетное финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ не обеспечивает своевременного обновления материально-технической базы науки, создания нормальных условий жизни и труда ученых, осложняет эффективное государственное регулирование в научной сфере [2].

Указом Президента РФ от 13 июня 1996 г. № 884 «О доктрине развития российской науки» определен ряд положений государственной политики в сфере науки [2]:

- выделение средств из федерального бюджета на финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ гражданского назначения в размере 3% его расходной части с ежегодным увеличением этого размера по мере стабилизации экономики до уровня, характерного для высокоразвитых стран;
- обеспечение множественности источников финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ за счет активной поддержки целевых государственных фондов;
- создание благоприятных условий для инвестирования в науку средств промышленными предприятиями, банками, международными организациями и частными лицами;
- развитие конкурсных начал в распределении средств на научные программы и проекты при открытости принимаемых решений и привлечении научного сообщества к контролю за использованием средств;
- поэтапное введение федеральной контрактной системы в сфере научно-технических и опытно-конструкторских разработок;
- введение налоговых и таможенных льгот для стимулирования и поддержки научной деятельности;
- создание условий и предоставление необходимых ресурсов для участия российских ученых в международных проектах;
- создание благоприятных условий для работы общественных научных объединений.

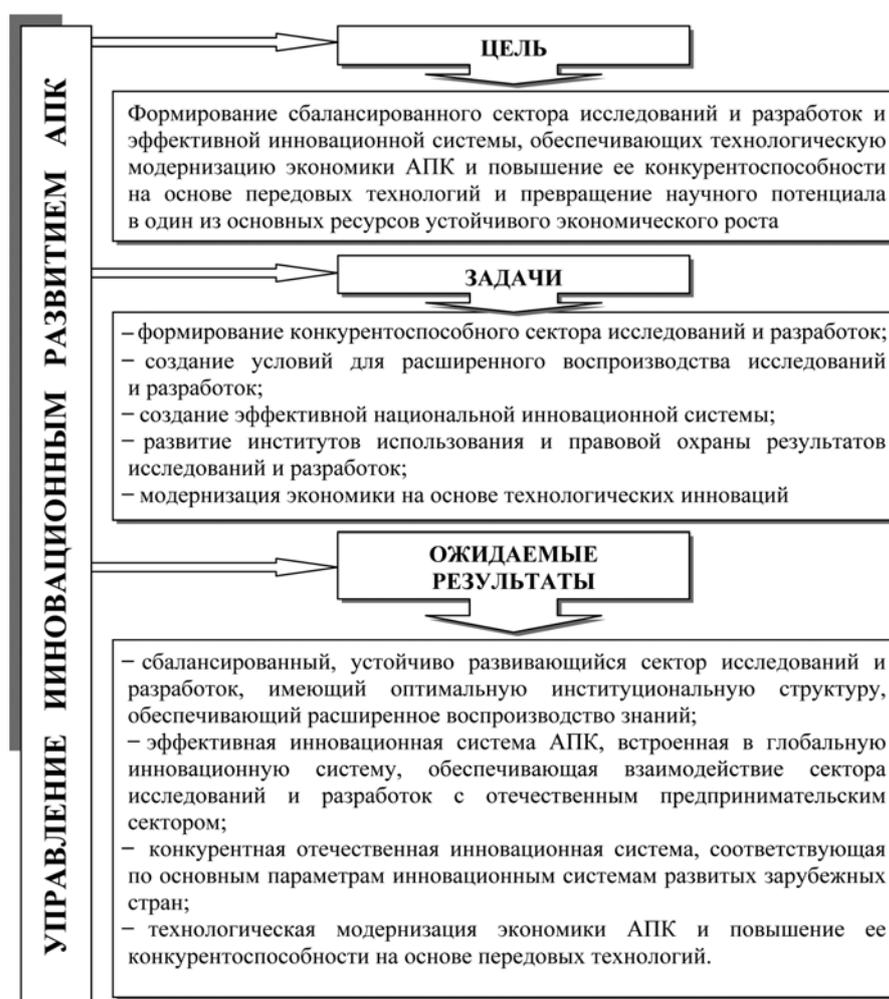
Принятые указы и постановления, несомненно, оказали положительное влияние на развитие и совершенствование отечественной аграрной науки, однако эффективность их применения в отраслях АПК недостаточна.

На фоне недостатка собственных финансовых ресурсов, значительного сокращения долгосрочного кредитования и бюджетной поддержки становится все более очевидной необходимость оживления инвестиционного процесса в сельском хозяйстве, направленного на внедрение в широких масштабах современных технологий, наращивание производственных мощностей. Привлечение в аграрный сектор капитала, разработка эффективной инновационной стратегии развития

АПК — все это выступает важнейшим фактором достижения высоких результатов финансово-хозяйственной деятельности сельских товаропроизводителей, стабилизации и устойчивости экономики в целом.

Стратегическое управление как научная концепция сформировалась на основе теорий организации, управления и планирования, учета затрат и результатов, маркетинга, сконцентрировав и объединив в себе их методологический аппарат для целей практического управления в новых хозяйственно-экономических условиях. При этом стратегию необходимо понимать как процесс направляемого, допустимого и приемлемого движения хозяйственной системы по определенным ориентирам среди действующих ограничений с учетом выделенных приоритетов.

В соответствии со стратегией развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года, разработанной Министерством образования и науки Российской Федерации (утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике протокол от 15 февраля 2006 г. № 1) модель стратегического управления инновационным развитием АПК можно представить следующим образом (рисунок 1).



*Рис. 1. Реализация инновационной стратегии развития АПК*

К основным направлениям реализации государственной инновационной политики в АПК на региональном уровне относятся [3]:

- ◆ формирование отраслевой инновационной системы в АПК региона, функционирующей на основе эффективной региональной научно-технической политики государства;
- ◆ активизация деятельности региональных научных учреждений по проведению фундаментальных и прикладных исследований;
- ◆ нормативно-правовое обеспечение инновационной деятельности в региональном АПК;
- ◆ развитие региональной инфраструктуры инновационных процессов, системы сертификации и продвижения научно-технических разработок, подготовки и переподготовки кадров;
- ◆ развитие и совершенствование информационно-консультационной деятельности в АПК региона;
- ◆ государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей региона с целью улучшения их финансово-экономического состояния, восстановления платежеспособности и возможности осуществления инновационной деятельности;
- ◆ совершенствование конкурсной системы экспертизы и отбора инновационных проектов и программ с целью их реализации в региональном АПК;
- ◆ формирование экономического механизма управления и стимулирования инновационных процессов в АПК региона на всех уровнях, включая отдельное предприятие;
- ◆ развитие предпринимательства в инновационной сфере, расширение долевого участия частных инвесторов в реализации инвестиционных проектов в региональном АПК;
- ◆ подготовка кадров высокой квалификации для субъектов инновационной деятельности;
- ◆ развитие межрегионального и международного сотрудничества при организации инновационной деятельности в АПК региона.

Эффективная реализация стратегии инновационного развития АПК требует коренного совершенствования управления инновационной деятельностью в регионе в направлении создания благоприятного инвестиционного климата путем рационального сочетания государственного финансирования науки с развитием инновационного предпринимательства в отрасли. Комплексность развития инновационных процессов по различным направлениям на основе системы рыночных регуляторов относится к числу важнейших условий успешной реализации региональной инновационной политики, способствующей ускоренному выходу АПК большинства регионов Российской Федерации из кризисной ситуации, обеспечению стабилизации и дальнейшего эффективного и конкурентного развития агропромышленного производства.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бездудный Ф.Ф., Смирнова Г.А., Нечаева О.Д. Сущность понятия инновация и его классификация // *Инновации*. 1998. № 2–3. С. 98. Статистика науки и инноваций: Краткий терминологический словарь. М.: ЦИСН, 1998.

2. Доктрина развития российской науки (утв. Указом Президента РФ от 13 июня 1996 г. № 884).
3. Инновационное развитие АПК субъектов Российской Федерации: опыт и проблемы / Под ред. И.Г. Ушачева, И.С. Санду, В.Г. Савенко. М.: ООО «Столичная типография», 2008.
4. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу (утв. Президентом РФ 30 марта 2002 г., № Пр-576).
5. Статистика науки и инноваций: Краткий терминологический словарь. М.: ЦИСН, 1998.

---

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНЫХ (ЗЕМЕЛЬНЫХ) РЕСУРСОВ В РАМКАХ ИННОВАЦИОННОГО АСПЕКТА

---

**ПЛАКСИНА А.В.**,  
старший преподаватель,  
Кубанский государственный университет  
(филиал в г. Геленджик),  
e-mail: Sheluhina13@mail.ru;

**ШЕЛУХИНА Е.А.**,  
кандидат экономических наук, доцент,  
Ставропольский институт управления,  
e-mail: Sheluhina13@mail.ru

---

Приоритетные направления эколого-экономического оздоровления регионов должны базироваться на оценке состояния природной среды в конкретном регионе в разрезе отдельных природных компонентов. В самом приближенном виде такую характеристику можно получить, рассматривая коэффициенты экологической опасности территории, которые являются поправочными параметрами в известной формуле платы за загрязнение окружающей среды. Эти коэффициенты ориентированы на макроэкономическую схему экономических районов России.

**Ключевые слова:** эколого-экономическое зонирование; коэффициент экологической опасности; экономический район; приоритетные направления эколого-экономического оздоровления; инновационный аспект; адаптивно-биологическое земледелие.

Priority directions of ecology-economic improvement of regions should be based on an estimation of a condition of environment in concrete region in a cut of separate natural components. In the most approached kind such characteristic can be received, considering factors of ecological danger of territory which are correction parameters in the known formula of a payment for environmental contamination. These factors are focused on the macroeconomic scheme of economic region of Russia.

**Keywords:** ecology-economic zoning; factor of ecological danger; economic region; priority directions of ecology-economic improvement; innovative aspect; adaptive-biological agriculture.

**Коды классификатора JEL:** Q24, Q55.

Специфические особенности каждого региона должны определять выбор основных эколого-экономических приоритетов, хотя имеющийся банк данных и ограниченные возможности по их совершенствованию ограничивают создание

и функционирование интеграционных схем учета эколого-экономической эффективности производственной деятельности.

Белоусов А.И. отмечает, что не разработаны единые принципы состава и оценки природных ресурсов, что осложняет проведение сравнительного анализа и учета значимости отдельных видов таких ресурсов в воспроизводственном процессе. Это же касается и принципов регионального аспекта [1].

Каждый крупный экономический район имеет свой круг первоочередных эколого-экономических проблем. Определение такого перечня вопросов носит не только общетеоретический, но и сугубо практический характер. Общая ограниченность ресурсного природоохранного потенциала, особенно в условиях экономической стагнации, делает актуальным поиск наиболее перспективных направлений средозащитной деятельности в области регионального использования природных (земельных) ресурсов и с практической точки зрения [2].

Исследование внутриотраслевых приоритетных проблем в сфере использования природных (земельных) ресурсов должно одновременно увязываться с территориальными приоритетами. Отсюда вытекает необходимость поиска интегрированных схем оценки территориально-отраслевых приоритетов [3].

Здесь следует исходить из общетеоретической предпосылки о первичности природных условий и ресурсов по отношению к производственной деятельности, и в том числе к ее негативным последствиям. Кроме этого природные компоненты отражают и некоторые параметры качества жизни в ее широком социальном понимании.

Проблема эффективного использования природных (земельных) ресурсов отдельного региона приобретает особо важное значение. Отсюда вытекает необходимость ее глубокого научного исследования в технико-технологическом, экологическом, экономическом, социальном и правовом аспектах. Эти направления взаимосвязаны, и поэтому нельзя считать методически обоснованным подход тех исследователей, которые рассматривают эту многоплановую проблему только с одной стороны: либо с технико-технологической, либо с экономической.

При рассмотрении технико-технологического и экологического аспектов надо учитывать биологический фактор, законы природы и только с их учетом можно конструировать системы рационального использования природных (земельных) ресурсов. При этом главная цель в политике землепользования — повышение плодородия почв. Средство решения этой задачи — широкое использование противоэрозийных, почвозащитных систем земледелия.

Биологическое землепользование, т.е. использование инновационного аспекта, можно рассматривать как важнейший фактор, обуславливающий эколого-экономическую эффективность использования природных (земельных) ресурсов, так как оно, с одной стороны, способствует улучшению качества почвы, а с другой — обеспечивает производство экологически чистой продукции.

Считаем целесообразным использование результатов влияния биологических факторов на традиционное землепользование с целью разработки частных показателей экономической эффективности рационального использования природных (земельных) ресурсов в рамках инновационного аспекта в сельском хозяйстве по территориальному разрезу региона.

Кроме того, необходимы мероприятия по освоению систем земледелия, адаптированных к местным (региональным) почвенно-климатическим и экономическим условиям, плодосменных севооборотов, дифференцированной разноглубинной

обработки почвы, рационального применения всех видов удобрений, низкозатратных технологий возделывания сельскохозяйственных культур. Во всех этих системах необходимо полно использовать биологизацию земледелия с учетом конкретных условий региона на переходном периоде.

Поэтому в контексте исследования будем говорить об адаптивно-биологическом земледелии, которое представляет собой систему использования земельных угодий, применительно к определенным агроэкологическим группам земель (платкорным, эрозионным, переувлажненным и т.д.) с учетом ландшафтных связей, различным уровням интенсификации производства и хозяйственным укладам с учетом экологических ограничений территорий региона.

Для определения эколого-экономической эффективности предлагаемого адаптивно-биологического земледелия необходим ряд показателей, которые бы отражали приоритетность предлагаемой системы рационального использования природных (земельных) ресурсов территорий региона перед традиционной системой, используемой в крае в настоящее время в рамках инновационного аспекта:

1. Трудоемкость адаптивно-биологического земледелия, выраженная в чел. днях/га ( $T_p$ ):

$$T_p = \frac{3П}{S}, \quad (1)$$

где  $3П$  — заработная плата работников, осуществляющих определенные виды работ или технологические операции, чел./днях;

$S$  — осваиваемая площадь, га.

2. Производственные издержки адаптивно-биологического земледелия, выраженная в руб./га ( $П_{изд}$ ):

$$П_{изд} = \frac{\sum Пз}{S}, \quad (2)$$

где  $\sum Пз$  — сумма производственных затрат, необходимая для адаптивно-биологического земледелия, выраженная в руб.

3. Урожайность адаптивно-биологического земледелия, выраженная в ц/га ( $У_p$ ):

$$У_p = \frac{V}{S}, \quad (3)$$

где  $V$  — сбор урожая сельскохозяйственной продукции в результате внедрения адаптивно-биологического земледелия, выраженная в ц.

4. Себестоимость единицы продукции при адаптивно-биологическом земледелии, выраженная в руб./ц ( $C_{ед.}$ ):

$$C_{ед.} = \frac{П_{изд}}{V}, \quad (4)$$

5. Прибыль, полученная в результате использования адаптивно-биологического земледелия, выраженная в руб. ( $П_p$ ):

$$П_p = B - C, \quad (5)$$

где  $B$  — выручка, полученная в результате реализации урожая при адаптивно-биологическом земледелии, руб.

$C$  — себестоимость урожая при адаптивно-биологическом земледелии, руб.

6. Уровень рентабельности в результате использования адаптивно-биологического земледелия, выраженная в %. ( $R$ ):

$$R = \frac{Pr}{C} * 100\%. \quad (6)$$

7. Итоговый показатель эколого-экономической эффективности рационального использования природных (земельных) ресурсов территорий региона ( $\text{ЭЭЭФ}$ ):

$$\text{ЭЭЭФ} = \frac{Ур}{Пизд}, \quad (7)$$

8. Годовой эколого-экономический эффект рационального использования природных (земельных) ресурсов территорий региона ( $\text{ЭЭЭФ}_g$ ):

$$\text{ЭЭЭФ}_g = (Удз.т - Удз.аб) * Ур.аб, \quad (8)$$

где  $Удз.т$  и  $Удз.аб$  — удельные приведенные затраты на единицу продукции, производимой соответственно с помощью традиционной технологии и при адаптивно-биологическом земледелии;

$Ур.аб$  — годовой объем производства продукции в натуральных единицах.

Проведенные исследования показали, что по сравнению с традиционной технологией землепользования система адаптивно-биологического землепользования по инновационному аспекту повышает экономическую продуктивность пашни на 7,4%, увеличивается прибыль от реализации продукции на 80% (1 792,4 тыс. руб.), уровень рентабельности — на 30,7%.

На основе показателей эколого-экономической эффективности по применению инновационного аспекта использования природных (земельных) ресурсов были рассмотрены и рассчитаны коэффициенты экологической опасности территории.

Так как коэффициент экологической опасности рассчитывается в целях повышения эколого-экономической эффективности регионального использования природных (земельных) ресурсов, доля будет рассчитана в зависимости от используемой площади сельскохозяйственных угодий в каждом административном районе.

Таким образом, произведены расчеты по определению общего коэффициента экологической опасности административных районов края в 2009 г. (табл. 1).

Чтобы использовать полученные результаты, необходимо ранжировать административные районы Ставропольского края в зависимости от полученного интегрального коэффициента экологической опасности в 2009 г.

Предлагаем следующую ранжировку экономических районов Ставропольского края в 2009 г., при этом имея в виду, что чем больше показатель, тем больше степень экологической опасности регионального использования природных (земельных) ресурсов (табл. 2).

Таким образом, видно, что не многие районы Ставропольского края относятся к высокому уровню экологической опасности.

Таблица 1

**Коэффициент экологической опасности административных районов  
Ставропольского края в 2009 г.**

Районы края	Площадь с/х-угодий	Значимость территориальных преобразований в зависимости от площади	Степень микробиологического загрязнения почвы	Коэффициент экологической опасности экономического района (гр. 4*гр. 3х100), %
1	2	3	4	5
Апанасенковский	308,0	0,057	0,042	0,24
Арзгирский	299,1	0,055	0,059	0,33
Левокумский	358,0	0,066	0,100	0,66
Нефтекумский	269,8	0,050	0,059	0,29
Туркменский	236,3	0,044	0,059	0,26
Александровский	174,1	0,032	0,059	0,19
Новоселицкий	153,3	0,028	0,059	0,17
Петровский	234,4	0,043	0,059	0,25
Благодарненский	224,8	0,041	0,059	0,24
Буденновский	267,7	0,049	0,114	0,56
Ипатовский	360,9	0,067	0,025	0,17
Курский	301,4	0,056	0,059	0,33
Советский	181,1	0,033	0,021	0,07
Степновский	169,4	0,031	0,059	0,18
Андроповский	199,1	0,037	0,078	0,29
Грачевский	148,5	0,027	0,059	0,16
Изобильненский	144,0	0,027	0,059	0,16
Кочубеевский	179,9	0,033	0,022	0,07
Красногвардейский	193,3	0,036	0,059	0,21
Новоалександровский	168,0	0,031	0,059	0,18
Труновский	148,7	0,027	0,059	0,16
Шпаковский	185,7	0,034	0,163	0,56
Предгорный	144,0	0,027	0,087	0,23
Георгиевский	151,6	0,028	0,051	0,14
Кировский	104,1	0,019	0,059	0,11
Минераловодский	119,5	0,022	0,081	0,18
Итого по краю	5424,7	1,000	–	0,24

Таблица 2

**Ранжировка экономических районов Ставропольского края в 2009 г.  
по степени экологической опасности регионального использования природных  
(земельных) ресурсов**

Уровень экологической опасности	Значение	Экономические районы
1	2	3
Высокий	Больше 0,0055	Левокумский, Буденновский, Шаповский,
Средний	0,0055–0,0020	Апанасенковский, Арзгирский Нефтекумский, Туркменский Петровский, Курский Андроповский, Предгорный Красногвардейский, Благодарненский
Низкий	0,0020 и меньше	Александровский, Новоселицкий Ипатовский, Советский Степновский, Грачевский Изобильненский, Кочубеевский Новоалександровский, Труновский Минераловодский, Кировский Георгиевский

*ЛИТЕРАТУРА*

1. Белоусов А.И., Сергеева Е.А. Учетно-статистические аспекты оценки устойчивого развития хозяйствующих резидентов // Вестник Новосибирского государственного университета. 2009. С. 37–42.
2. Основы систем земледелия Ставрополя: Учеб. пособие / Под общ. ред. В.М. Пенчукова, Г.Р. Дорожки. Ставрополь: Изд-во СтГАУ «АГРУС», 2005.
3. Селиванова Л. Экономический механизм рационального использования сельхозземель // Агробизнес — Россия. 2006. № 7. С. 27–28.
4. Шевчук А.В. Экономический механизм природопользования условиях осуществления рыночных реформ: Учебник. М.: НИИ-Природа, 1999.

## ОСОБЕННОСТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

МАГОМАДОВ Э.М.,

Чеченский государственный университет,  
364051, Чеченская Республика,  
г. Грозный, ул. Киевская, д. 33

В статье рассматриваются пути решения проблемы модернизации российской экономики, вставшей сейчас со всей остротой на общенациональном уровне, применительно к регионам – субъектам Российской Федерации. Региональная проблематика исследуется на конкретном примере регионов Северо-Кавказского федерального округа.

**Ключевые слова:** модернизация; регион; региональный уровень; федеральный округ; экономические и социальные проблемы регионов.

The article examines ways of decision the problem of Russian economy modernization, which is of the most sharp nowadays at the national level, according to the level of regions – subjects of the Russia Federation. The regional problems are been examined with the help of concrete examples of those regions of the North Caucasian federal district.

**Keywords:** modernization; region; regional level; federal district; regional economic and social problems.

Коды классификатора JEL: R11.

Начавшийся во второй половине 2008 г. финансово-экономический кризис существенно обострил уже обозначившиеся к тому моменту социально-экономические проблемы регионов, особенно тех, которые вошли сейчас в состав Северо-Кавказского федерального округа.

Причинами сложившегося кризисного состояния экономики большинства регионов, ранее входивших в ЮФО, а в настоящее время — в состав Северо-Кавказского федерального округа, к началу нынешнего столетия стали как последствия проводившихся на территории всей Российской Федерации «радикальных реформ», так и специфическое развитие событий на Северном Кавказе в 90-е гг. Ситуацию характеризовали следующие основные параметры: деиндустриализация хозяйства большинства национальных республик; сырьевая структура экономики; высокая зависимость жизнедеятельности регионов от импорта; масштабное технологическое отставание экономики, превосходившее критически допустимые значения; критическая степень бюджетной зависимости большинства регионов от федерального центра.

По мнению российского экономиста профессора В.Н. Овчинникова, юг России с его богатым природно-климатическим потенциалом остается глубоко дотационной

территорией с высоким уровнем безработицы и низким жизненным уровнем населения. Он считает, что реализуемая стратегия экономического развития округа не способствует преодолению симптомов маргинализации регионального социума. [2] В этой связи он предлагает, в частности, корректировать концепцию и ход реализации Федеральной программы развития юга России.

На наш взгляд, необходимы более широкие по охвату мероприятия. Дело в том, что выход из депрессивного состояния столь обширной территории предполагает продуманную систему различных общегосударственных мер и методов. При этом важно подчеркнуть, что такая система должна носить комплексный характер и касаться стимулирования развития не только отдельных регионов, но и уровня федеральных округов, в состав которых эти регионы входят с целью аккумуляции возможностей всех включенных в «окружное пространство» регионов. Отсутствие подобного условия может привести к тому, что даже добротные разработанные планы регионального развития оказываются невыполненными.

Так, в принятой накануне кризиса Концепции федеральной целевой программы «Юг России (2008–2012 гг.)» делается вывод о том, что реализация мероприятий прежней федеральной целевой программы «Юг России» не обеспечила комплексного социально-экономического развития Южного федерального округа, формирования сбалансированной экономики [6]. Это произошло, в частности, вследствие отсутствия полноценного финансирования из бюджетов территорий бывшего ЮФО и внебюджетных источников, которые являются основными в этой программе. Однако главной причиной тому является, на наш взгляд, прежде всего нереалистичность данной программы в содержательном плане, т.е. поверхностное изучение структуры источников ее финансирования [3]. Так, ее разработчики не до конца учли:

- ◆ во-первых, реальные финансовые возможности территорий округа, ведь бюджеты большинства из них дотационные (обеспеченность собственными доходами в среднем по тогдашнему ЮФО составляла в докризисный период около 48%, а в национальных республиках, входящих в состав нынешнего Северо-Кавказского федерального округа, — менее 15%);
- ◆ во-вторых, уровень развития нормативно-правовой и организационной базы территорий, входивших ранее в ЮФО;
- ◆ в-третьих, механизмы для обеспечения безопасности ведения бизнеса на территориях, ранее входивших в ЮФО и создания положительного инвестиционного имиджа округу, без чего немыслимо реальное привлечение внебюджетных средств для финансирования мероприятий, указанных в данной программе.

Сегодня, в условиях кризиса, всем регионам крайне важно избрать выверенный курс на глубокие реформы и преобразования в своем хозяйстве. Однако если продолжить анализ характера и уровня развития государственного производственного сектора на примере экономики ряда национальных республик, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, то мы увидим, что ситуация в нем и в докризисный период продолжала ухудшаться, несмотря на осуществляемые финансовые инъекции в виде субсидий, дотаций, кредитов и т.д. Практически все основные финансово-экономические показатели государственных унитарных предприятий этого сектора, характеризующие уровень развития и их потенциал для конкуренции в условиях многообразия форм хозяйствования (собственности),

являлись отрицательными [7]. Решить проблему перехода к инновационному развитию в регионах юга России невозможно без одновременного осуществления глубоких реформ и преобразований в народном хозяйстве регионов СКФО.

Недопустимой с точки зрения формирования гармоничного социально-экономического развития единого хозяйственного пространства, сглаживания межрегиональных различий является продолжение сложившейся в рамках Северо-Кавказского федерального округа ситуации, когда, скажем, сельскохозяйственные организации Чеченской Республики по эффективности производства сельхозпродукции почти в пять раз уступали Республике Ингушетия и более чем в 34 раза — Кабардино-Балкарской Республике, а по объему производства продукции в обрабатывающих отраслях промышленности Чеченская Республика уступала указанным соседним регионам более чем в 1,4 и 68,5 раза соответственно [8].

В глубоких реформах и преобразованиях нуждаются не только производственные секторы экономики регионов Северо-Кавказского федерального округа, но и другие сферы социально-экономической жизни. Так, важнейшей задачей является обеспечение общественной безопасности в регионах Северо-Кавказского федерального округа, особенно — в ряде национальных республик (включая Республику Ингушетия и Дагестан, где в последнее время ситуация особенно неблагоприятна). Здесь особенно важно понимание того, что нерешенность до сих пор многих социально-экономических проблем (прежде всего — безработицы, чей уровень очень высок и по отдельным республикам в составе бывшего ЮФО составил на 1 ноября 2008 г. до 2/3 от экономически активного населения) [4] на территории регионов будет способствовать с большой вероятностью сохранению условий для экономического криминала, политического экстремизма и сепаратизма, в которые могут быть втянуты самые широкие слои населения [5]. В этих условиях обеспечение общественной безопасности в сочетании с действиями социально-экономического характера на территории регионов Северо-Кавказского федерального округа приобретает первостепенное значение.

В целом, учитывая вышесказанное, следует признать, что в сегодняшних условиях многие регионы (а если взять Северо-Кавказский федеральный округ, то это почти все входящие в него регионы) не смогут обеспечить выход из кризиса и интегрироваться в единое социально-экономическое пространство России, развиваемое на модернизационной основе, без продуманной долгосрочной стратегии развития общенационального значения.

Начальным шагом первого этапа социально-экономической стратегии инновационного развития регионов, по нашему мнению, должно стать формирование правовой базы, призванной стимулировать процесс реализации прогрессивных инициатив предприятий (учреждений) всех форм собственности и обеспечить привлечения инвестиций, с учетом международных норм и стандартов.

Формирование и реализация правовой базы на территориях большинства регионов должны носить системный характер и быть направлены на создание благоприятных (конкурентных) правовых условий во всех сферах жизнедеятельности. Можно сказать, что на сегодняшнем этапе развития республики формирование современной правовой базы — одно из необходимых условий для ее более эффективной интеграции в единое социально-экономическое пространство России и мирохозяйственные процессы на основе инновационного фундамента, лежащего в основе хозяйственной и международной экономической деятельности. Отсюда следует, что принимаемые сегодня законы и подзаконные акты на территории

регионов округа (в каких бы условиях они ни находились), должны не только не противоречить федеральному законодательству, но и учитывать лучшие примеры стран с развитым федерализмом.

Понятна необходимость строго следовать требованиям федерального и регионального законодательства при реализации конкретных нормативно-правовых актов на территории отдельных регионов, касающихся перехода к инновационному развитию в условиях преодоления кризисных явлений, а для достижения этой цели, на наш взгляд, необходимо создать действенный механизм мониторинга исполнения требований нормативно-правовых актов на территории каждого региона. Очевидно, что все выявленные в результате мониторинга отклонения от норм законодательства РФ и отдельных регионов должны быть устранены в скорейшем порядке.

По нашему мнению, необходима унификация региональных актов (законов) и правил, касающихся приватизации государственной и муниципальной собственности в качестве важной основы дальнейшего развития институтов собственности (в частности, ее неприкосновенности) при переходе к этапу модернизации. Скажем, именно на территории Северо-Кавказского федерального округа до последнего времени оставался единственный субъект РФ (Чеченская Республика), где отсутствовал подобный закон на региональном уровне, а приватизационный процесс проходил в рамках Закона «Об управлении и распоряжении государственным имуществом» [1].

Выяснилось, например, что, как и в докризисный период, регионы, в настоящее время входящие в СКФО, страдают от элементарного отсутствия современной экономической инфраструктуры. Так, по-прежнему актуальной задачей рассматриваемого этапа является создание современных рыночных институтов, — прежде всего, территориальных учреждений Банка России, таможенной службы, фондового рынка, с учетом опыта успешных аналогов из отечественной и мировой практики.

В настоящее время рынок банковских услуг в некоторых регионах Северо-Кавказского федерального округа (Республика Ингушетия, Кабардино-Балкария, Чеченская Республика) ограничен, прежде всего, из-за отсутствия в регионах полноценных территориальных органов Банка России как центров, вокруг которых могли бы быть созданы банки второго уровня, в том числе — с частным капиталом. По этой причине вплоть до начала кризиса 2008 г. не было заметного участия Банка России в социально-экономическом развитии целого ряда регионов округа, равно как и в деле привлечения инвестиций. Понятно, что кризис чрезвычайно обострил эту проблему.

Между тем присутствия полноценного территориального органа Банка России на территории всех регионов округа (а в особенности — национальных республиках, где преобладающей религией является ислам) ожидает и зарубежный банковский бизнес. Особенно это актуально после встречи тогдашнего президента (ныне — председателя правительства) РФ В. Путина с представителями бизнес-сообщества Саудовской Аравии, состоявшейся еще 12 февраля 2007 г., в ходе которой было особо подчеркнуто, что законодательство Российской Федерации позволяет в настоящее время открывать в России дочерние банки со 100% иностранным капиталом. Однако вряд ли при минимальных институциональных возможностях принимающей стороны можно рассчитывать на масштабный приход иностранных инвестиций.

На территории ряда регионов округа отсутствует и полноценная таможенная служба, что стало серьезным препятствием на пути развития экономики и инвестиционной активности предпринимателей. Прежде всего, из-за этого регионы не могут полноценно наладить международное сотрудничество, увеличить долю своей внешнеэкономической деятельности в ВВП и придать мощный импульс процессам нововведения, инновационной деятельности и диффузии на своих территориях. До кризиса 2008 г. объем внешнеэкономической деятельности ряда регионов тогдашнего ЮФО (ныне — Северо-Кавказского федерального округа) не превышал 10 миллионов долларов США, и сегодня в целом удельный вес СКФО в общем внешнеторговом обороте Российской Федерации находится на крайне низком уровне.

В этих условиях, по нашему мнению, особо важно подчеркнуть, что активный курс на проведение модернизации экономики никоим образом не должен отходить на второй план в условиях трудностей непосредственной борьбы с продолжающимся финансово-экономическим кризисом и его последствиями. Проблему модернизации экономики, в том числе путем перехода к инновационному типу развития и диверсификации структуры экономики на всех уровнях, включая региональный, необходимо решать именно в складывающейся обстановке, с одновременным преодолением последствий кризиса и не дожидаясь его прекращения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Чеченской Республики от 7 июля 2006 г. № 13-рз «Об управлении и распоряжении государственным имуществом Чеченской Республики».
2. *Овчинников В.Н.* Уроки и проблемы реализации стратегии развития Юга России // <http://www.edu-zone.net/>
3. Паспорт федеральной целевой программы «Юг России».
4. Показатели социально-экономического развития регионов Южного федерального округа: Стат. сб. Ростов н/Д, 2008.
5. *Попов М.Ю.* Профессиональная социализация сотрудников правоохранительных органов в полиэтническом окружении // Южнороссийское обозрение. 2007. Вып. 12.
6. Распоряжение Правительства РФ от 9 июня 2007 г. № 754-р.
7. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации: Стат. сб./ М.: Росстат, 2005–2008
8. Схема развития и размещения производительных сил Чеченской Республики на период до 2010 года. М., 2006. Программа социально-экономического развития Чеченской Республики на 2007–2010 гг. М., 2006.

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ МЕР ПО ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

ГЕХАЕВА П.Т.,

кандидат экономических наук, доцент,  
Грозненский государственный нефтяной институт  
им. академика М.Д. Миллионщикова,  
364052, Чеченская Республика, г. Грозный, ул. К. Цеткин, д. 1453

В статье излагается авторская позиция в определении приоритетных направлений по реализации государственных мер, направленных на повышение качества жизни населения Чеченской Республики.

**Ключевые слова:** уровень жизни; население; основные направления; регион; Чеченская Республика.

In article the author's position in definition of priority directions on realization of the state measures directed on improvement of quality of life of the population of the Chechen Republic is stated.

**Keywords:** a standard of living; the population; the basic directions; region; the Chechen Republic.

**Коды классификатора JEL:** J17, R11.

Территория Чеченской Республики (ЧР) составляет более 16 тыс. кв. км, численность населения — 1 131,4 тыс. чел., при этом численность городского и сельского населения составляет соответственно 33,8% и 66,2%. Средняя плотность населения — 70,7 чел./кв. км. Численность экономически активного населения составляет 598,1 тыс. чел. Возрастная структура населения: 56,9% жителей республики относится к трудоспособному, 35,1% — моложе трудоспособного возраста, 8% — старше трудоспособного возраста. По мере нормализации обстановки в Чеченской Республике, повышения уровня безопасности, восстановления экономики и социальной сферы численность населения может увеличиться за счет возвращения вынужденных переселенцев [1].

Ожидаемый в перспективе рост экономики ЧР в немалой степени обусловлен имеющимися в ней фундаментальными предпосылками развития, образующими в совокупности социально-экономический потенциал данной территории. К факторам, влияющим на привлекательность территории для населения, в первую очередь относятся наличие рабочих мест и уровень оплаты труда. В то же время, для того чтобы территория оставалась привлекательной в долгосрочном периоде, важно качество жизни ее населения. В связи с этим среди первоочередных задач по развитию ЧР стоит необходимость создания на территориях зон опережающего экономического роста и крупных центров таких условий проживания, которые

соответствовали бы по уровню комфортности наиболее развитым российским, а также зарубежным населенным пунктам.

К характеристикам качества жизни, которые могут быть использованы в качестве целевых параметров, в первую очередь относятся показатели: доходы населения; обеспеченность жильем; уровень комфортности жилья; уровни развития социальной инфраструктуры, сферы досуга, а также состояния общественной безопасности. Обеспечение высоких стандартов жизни в ЧР необходимо, как для предотвращения оттока квалифицированных специалистов, так и для компенсации психофизиологических потерь, понесенных населением в ходе продолжительного периода вооруженного конфликта [1].

Развитие человеческого потенциала включает в себя системные преобразования, направленные на развитие конкурентоспособности человеческого капитала, рабочей силы и социальных секторов экономики, и преобразования, улучшающие качество социальной среды и условий жизни людей. Они охватывают приоритеты и основные направления демографической политики, политики модернизации здравоохранения и образования, развития пенсионной сферы и социальной помощи, развития культуры, формирование эффективных рынков труда и жилья. За последние годы отмечается ухудшение показателей физического здоровья пожилых людей, проявляющееся в росте заболеваемости, инвалидности и смертности. Наиболее острыми социально-демографическими и экономическими проблемами республики являются: неудовлетворительное состояние здоровья и малообеспеченность населения.

Важнейшую роль в оценке уровня жизни играет прожиточный минимум, который предназначен для оценки уровня жизни населения, а также для обоснования минимального размера пенсии по старости, определения размеров стипендий, пособий и других социальных выплат, необходимых для оказания государственной социальной помощи малоимущим гражданам.

В настоящее время государственная политика в области содействия занятости населения направлена на [2]:

- ◆ развитие трудовых ресурсов, повышение их мобильности, защиту национального рынка труда;
- ◆ создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека;
- ◆ поддержку трудовой и предпринимательской инициативы граждан, осуществляемой в рамках законности, содействие развитию их способностей к производительному, творческому труду.

В ближайшем будущем и в перспективе до 2020 года планируется качественное снижение безработицы и увеличение занятости населения. Планируется трудоустроить за эти годы не менее 90 тыс. безработных.

Одним из основных направлений деятельности Министерства труда и социального развития является организация оздоровительного отдыха детей. Для Чеченской Республики, где основная часть населения имеет доходы более низкие, чем прожиточный минимум, оздоровительный отдых является весьма значимой мерой социальной поддержки семей с детьми, детей-сирот и полусирот. В республике должны быть восстановлены базы отдыха и оздоровления детей, которые обеспечат решение следующих важных задач: охват отдыхом детей дошкольного возраста и подростков от 13 до 16 лет, обеспечение их трудоустройством; улучшение положения социально-уязвимой категории семей с детьми; улучшение материального положения малоимущих семей.

Показатели материнской и младенческой смертности в Чеченской Республике в настоящее время выше среднероссийских, но имеют стабильную тенденцию к снижению, что является результатом успешной реализации приоритетного национального проекта «Здоровье». Дальнейшее развитие экономики республики и повышение уровня жизни населения невозможно без изменения системы финансирования отрасли здравоохранения. Это требует внедрения в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения новых принципов оплаты труда. Деятельность республиканской службы медицинской профилактики должна получить поддержку у руководства муниципальных образований и находить взаимопонимание и адекватный отклик у заинтересованных структур и организаций. Подразделения службы медицинской профилактики нуждаются в укреплении, дооснащении существующей материально-технической базы и укомплектовании ее кадрами. Для привлечения медицинских кадров в муниципальных образованиях должны быть обеспечены социальные условия для медработников — выделение жилья, повышение заработной платы и др.

Важный вклад в формирование здорового образа жизни должно внести создание условий для занятий физической культурой и спортом различных групп населения, что предусматривает: расширение сети физкультурно-оздоровительных комплексов для занятий физкультурой и спортом по месту жительства за счет как бюджетных, так и внебюджетных источников; создание условий для достойного выступления российских спортсменов на крупнейших международных спортивных соревнованиях России.

Реализация намеченных мероприятий по строительству в республике спортивных сооружений позволит уменьшить заболеваемость детей, подростков и молодежи, а также сформировать разностороннее развитие физических способностей учащейся молодежи, воспитать подрастающее поколение, способное противостоять наркомании, пьянству, курению, асоциальному поведению. Развитие спортивной инфраструктуры даст приток новых рабочих мест, а развитие спорта высших достижений будет способствовать созданию зрелищной индустрии, имеющей большое экономическое значение.

Итак, для выполнения приоритетной задачи в развитии республики на ближайшие годы — повышение уровня жизни населения — необходимо привлечение значительных экономических, финансовых, социальных и человеческих ресурсов. Мы считаем, что при разработке и реализации Стратегии устойчивого развития Чеченской Республики на период до 2020 г. основными и принципиальными направлениями должны быть следующие [1; 2]:

1. Обеспечение стабильности через содействие экономическому развитию республики;
2. Качественное изменение уровня жизни через содействие социальному развитию населения;
3. Целевые показатели социально-экономического развития, обозначенные в поручении Президента Российской Федерации от 26 января 2007 г. № Пр-171:
  - ◆ рост валового регионального продукта региона;
  - ◆ рост инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования;
  - ◆ отношение среднедушевых денежных доходов населения к величине прожиточного минимума;
  - ◆ коэффициент естественного прироста населения (на 1 000 человек);
  - ◆ коэффициент миграционного прироста (на 10 000 человек).

Основными направлениями в компоненте социального развития при реализации этой Стратегии являются следующие: разработка программ развития здравоохранения, системы образования и науки (в целях развития инновационного бизнеса), инфраструктуры поселений, регулирование миграции и оптимизация пространственного размещения населения, оценка демографических тенденций и угроз, разработка мероприятий по преодолению бедности.

Основные положения Стратегии направлены на реализацию перспективных социально-экономических задач по превращению Чеченской Республики из дотационного региона в высокоразвитый. Развитие экономики и системы образования позволит усилить потенциал региона и тем самым обеспечить ресурсы для усиления социального патронажа, а также увеличения уровня образования, что является гарантией сбалансированного развития региона во всех его аспектах.

Обозначенные автором приоритетные направления по реализации мер, направленных на повышение уровня жизни населения Чеченской Республики, обеспечивают решение таких важнейших задач, как сокращение отставания среднедушевого производства валового регионального продукта (ВРП) от общероссийского уровня и приближение его к уровню субъектов РФ — Южного федерального округа; ориентация отраслевой структуры региона на опережающее развитие высокоэффективных отраслей материального производства и сферы услуг.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Гехаева П.Т.* Методические подходы к формированию и оценке экономического потенциала депрессивного региона (на примере Чеченской Республики: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Кисловодск: КИЭП, 2008.
2. Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики на период до 2020 года (Проект): опубликовано на Сайте Министерства экономического развития и торговли Чеченской Республики.

## ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

**ВОРОНИНА Т.В.,**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры мировой экономики  
и международных отношений,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: t.v.voronina@mail.ru

Предпринята попытка осмысления теоретических подходов к анализу международной экономической интеграции. Рассмотрены основные концепции и модели отечественных и зарубежных авторов с точки зрения эволюции представлений о сущности интеграционных процессов в мировом хозяйстве. Предлагается интерпретация основополагающих выводов для анализа практики интеграции на постсоветском пространстве.

**Ключевые слова:** интеграция; функционализм; федерализм; формы интеграционных объединений; теория концентрических кругов; модель торговой гравитации.

An attempt in conceptualizing the theoretical approach to the analysis of the international economic integration is undertaken. The basic concepts and models of national and foreign authors from the point of view of ideas evolution about integration processes in the world economy are studied. Interpretation of basic conclusions for the analysis of integration practice on the post-Soviet territory is offered.

**Keywords:** integration; functionalism; federalism; the forms of integration unions; the concentric circles theory; the model of trade gravitation.

**Коды классификатора JEL:** F15.

Понятие «интеграция», как и сам процесс интеграции, появилось в научном обороте сравнительно недавно, в конце XIX — начале XX в. Известно, что термин «интеграция» (*integratio*) в переводе с латинского языка означает восстановление, соединение, а *integer* — целый, цельный. Следовательно, интеграция означает процесс, в результате которого формируется единство и целостность на основе объединения и сближения, то есть получение целого из каких-либо частей.

В силу сложности и многоаспектности категории «интеграция» существует множество толкований этого термина различными специалистами. Каждая попытка дать категориальное объяснение понятию интеграция выдвигает на первый план те сущностные характеристики данного процесса, которые автор считает самыми важными, главными. Поэтому здесь необходимо различать экономические

и неэкономические определения данной категории. Например, в отечественной экономической науке существует представление о том, что интеграция представляет процесс, развивающийся «на базе интернационализации всей общественной жизни, ускоряемой научно-техническим прогрессом, возрастания взаимозависимости народов и государств» [8, с. 122]. По мнению же Ю.В. Шишкова, основу интеграционных процессов составляет международное разделение труда, опосредуемое торговлей и другими экономическими отношениями на микро- и макроуровне» [14, с. 79]. Таким образом, интеграция — «это закономерный процесс, который является следствием постепенного «раскрытия» стран друг другу, в ходе которого несколько моногосударственных макроэкономических организмов шаг за шагом сращиваются в целое полигосударственное хозяйственное пространство, которое со временем структурируется в новый, укрупненный, более эффективный экономический организм» [14, с. 83]. Более емкое определение интеграции, отражающая существо происходящих экономических процессов в объединяющихся странах, на наш взгляд, дано Н.Н. Ливенцевым, который считает, что международная экономическая интеграция — это «высокая (зрелая) степень интернационализации производства на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, ведущая к постепенному сращиванию воспроизводственных структур ряда стран» [7, с. 10]. Здесь акцентируется внимание на другой сущностной характеристике категории интеграции, а именно на том, что она является важнейшей формой интернационализации производства в рамках мирового хозяйства.

С другой стороны, если учитывать, что, создавая новое экономическое образование, страны-участницы должны передавать часть своих полномочий совместным органам управления и контроля, то можно считать верным и определение Эрнста Б. Хааса, который под интеграцией понимал «процесс, посредством которого лояльность политических акторов нескольких национальных образований смещается в сторону нового наднационального центра принятия решений, который становится центром политической активности. Конечным результатом процесса политической интеграции является новое политическое сообщество» [18, с. 433].

Необходимо отметить, что первые попытки исследовать интеграцию были предприняты немецкими и шведскими учеными еще в конце XIX в. Родоначальниками в этой области были Р. Шмед, Х. Кельзен, Д. Шиндлер.

Их идеи были развиты в трудах немецкого историка и правоведа Карла Шмидта в теории больших пространств, который пришел к выводу о том, что изменение экономических условий требует создания больших геополитических пространств в качестве новых, более совершенных субъектов международных отношений и международного права [7, с. 10; 19]. Теория большого пространства рассматривает процесс развития государств с позиции стремления к достижению наибольшего территориального объема. Большое пространство, по мнению К. Шмидта, представляет собой новую форму сверх национального объединения, основанного на стратегическом, геополитическом и идеологическом факторах [15, с. 18].

Наибольших успехов международная экономическая интеграция достигла на европейском континенте, в связи этим основные теории и практические модели региональной интеграции во второй половине XX в. разрабатывались и иллюстрировались на примере функционирования Европейского Союза. В этот период возникла потребность осмыслить причины формирования интеграционных союзов, а т. к. их инициаторами в начале 50-х гг. XX в. выступали государственные орга-

ны, следовательно, исследовать роль властных структур и их полномочий в этих процессах. Так появились теории интеграции, среди которых выделялись концепции функционализма и федерализма. Основными теоретиками функционализма были Д. Митрани и Эрнст Б. Хаас .

Д. Митрани в «Функциональной теории политики» утверждал, что интеграция различного уровня имеет место в мировых империях, блоках и международных организациях. При этом важнейшими ее признаками нужно считать действенный контроль над легитимным использованием власти, наличие общего органа принятия решений и наличие центра политического просвещения принадлежащих к сообществу граждан [20, с. 34; 21].

По-мнению функционалистов, современное общество создало технические проблемы, для решения которых необходима тесная совместная работа экспертов по обе стороны государственных границ в той или иной области либо по функциональным вопросам, поэтому возникает модель сотрудничества, а интеграция здесь рассматривается как постепенный процесс, в результате чего будут создаваться новые властные структуры, которые шаг за шагом будут обрести все большими законодательными полномочиями [11, с. 3–10].

Теоретическая школа федерализма при исследовании интеграции в Западной Европе отмечает, что она возможна, во-первых, на основе сознательного политического решения правительств и народов, в результате чего стороны добровольно и сознательно откажутся от своего политического суверенитета и самостоятельности. Во-вторых, путем создания одного или нескольких новых, наднациональных органов, которым переданы определенные полномочия для принятия решений и которые будут независимы от непосредственного влияния отдельных государств — членов сообщества. Основным стимулом к интеграции, лежащим в основе модели федералистов, выступает национальная безопасность. Слияние национальных экономик должно, по их мнению, положить конец эпохе конфронтации. Наибольший вклад в теорию федерализма в интеграционных исследованиях внесли А. Спинелли и С. Пистоне [10]. В их работах обосновывается необходимость создания наднациональных институтов в процессе интеграции.

Функционализм и федерализм отражают противоположные взгляды на европейскую интеграцию. Первый основывался на так называемой сотруднической модели, тогда как второй предлагал жесткую наднациональную модель интегрирования.

В дальнейшем идеи функционализма трансформировались в неофункционализм. И Эрнст Б. Хаас обратил внимание на необходимые предпосылки интеграции, к которым относил: наличие общих экономических интересов, сходство экономических систем, взаимозависимость, политический плюрализм, подобие элитных кругов [11, с. 3–10].

Также было уделено внимание начальному этапу интеграции. Процесс интегрирования должен стартовать в области, для которой этот вопрос является наиболее актуальным. По мере прохождения начального этапа сотрудничество должно как углубляться, так и расширяться, охватывая другие, смежные области, таким образом происходит так называемый процесс переливания. Такая позиция отражала реалии европейской интеграции, которая выросла из ЕОУС (Европейского объединения угля и стали, 1951 г.), созданного по инициативе авторитетного французского политика Жана Монне и министра иностранных дел Франции Робера

Шумана. Целью ЕОУС было объединить угольную и сталелитейную промышленности Германии и Франции под контролем наднационального органа. ЕОУС имело статус самостоятельного юридического лица, обладающего правоспособностью в международных отношениях, а также разветвленную систему институтов. Затем в 1957 г. были подписаны Договор об учреждении Европейского экономического сообщества и Договор о создании Европейского сообщества (Римский договор) по атомной энергии (Евратом).

В начале 60-х гг. был развернут процесс постепенного сближения функциональной и федералистской моделей. На их основе строились практические рекомендации для стран, готовых включаться в интеграционные процессы. Эти выводы не потеряли своей актуальности и для постсоветского пространства.

Интеграцию следует рассматривать как долгосрочный и постепенный процесс, а не как нечто, что может свершиться за один-два года, поэтому при отсутствии объективных предпосылок не стоит искусственно ускорять процесс интегрирования на пространстве СНГ.

Следует запастись терпением и начинать с тех функциональных областей, где вопрос сотрудничества является наиболее актуальным, и лишь затем переходить к расширению сферы интеграции с охватом смежных областей. Этот процесс мотивирует политическую интеграцию в части создания наднациональных центров принятия решений и обязательств [11, с. 9].

Однако если в объяснительных моделях функционалистов /неофункционалистов и федералистов акцент ставился в большей степени на политические аспекты интеграции, то на экономическое содержание и цели интеграционных процессов обратил внимание Б. Баласса. Именно он подошел к анализу интеграции с позиции и процесса, и состояния. «Мы предполагаем, писал он в работе «Теории экономической интеграции», определять экономическую интеграцию как процесс и как состояние. Рассматриваемая как процесс, она включает меры, призванные устранить дискриминацию между хозяйственными единицами, относящимися к различным национальным государствам; рассматриваемая как состояние, она может быть представлена как отсутствие форм дискриминации между национальными хозяйствами» [16, с. 1; 7, с. 10]. Вклад Б. Баласса в теорию международной интеграции заключается и в выделении форм или этапов развития региональной интеграции: зоны свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, экономический и валютный союз.

Зона свободной торговли (ЗСТ) предполагает отмену таможенных пошлин и количественных ограничений в торговле между странами — участницами интеграционного объединения, но сохранение национальных импортных тарифов и квот по отношению к странам, не входящим в ЗСТ.

Таможенный союз (ТС) — ЗСТ с общим для всех стран-членов внешним таможенным тарифом (единым таможенным тарифом), при этом проводится единая внешнеторговая политика по отношению к третьим странам.

Общий рынок (ОР) — ТС, где свободное движение товаров дополняется свободным передвижением капиталов, рабочей силы и других факторов производства.

Экономический союз (ЭС) — ОР, дополненный гармонизацией экономической и социальной политики стран-участниц.

Экономический и валютный союз (ЭВС) — полная интеграция хозяйственных комплексов стран-участниц, предполагающая унификацию денежно-кредитной,

налоговой, валютной политики, а также введение единой валюты и создание наднациональных органов управления, решения которых имеют обязательную силу для государств-членов. На практике это означает замену национальных государств федеративной или конфедеративной центральной властью [16, с. 1–2].

Концепция Б. Балаши была развита в трудах Дж. Мида, Г. Мюрдаля, Р. Липсея, Дж. Вайнера, Я. Бхагвати, А. Диксита, Р. Дорнбуша, М. Кемпа, Д. Хаберлера, Э. Хелпмана и других.

Российская экономическая наука внесла свой вклад в разработку теории интеграционных процессов. Однако первые попытки осмысления этих процессов носили идеологически выраженный характер. И создание первых региональных организаций отраслевого типа (ЕОУС, Евратом) рассматривалось как попытки создать агрессивные военные блоки против Советского Союза. При этом интеграционные группировки представлялись в Западной Европе как порождения политические, которые лишены объективной основы и дальнейшей перспективы развития, а сама интеграция получила название «империалистическая». В партийно-государственных документах и в выступлениях лидеров СССР отмечалось, что «общий рынок» — это «государственно-монополистическое соглашение финансовой олигархии Западной Европы, которое угрожает жизненным интересам всех народов, делу всеобщего мира, поскольку агрессивные круги империализма используют его в целях укрепления НАТО и форсирования гонки вооружений» [9].

Однако по мере изучения процессов, происходящих в ЕЭС, было признано, что интеграция, несмотря «на свои уродливые капиталистические формы» дает толчок расширению производства, развитию внутренней и внешней торговли. Тогда в противовес капиталистической интеграции взаимодействие стран СЭВ стало трактоваться как социалистическая интеграция. Из этого следовал вывод, о невозможности интеграции стран, принадлежащих к различным социально-экономическим системам [6, с. 21]. Значительный вклад в отечественную теорию международной экономической интеграции внес Ю.В. Шишков. Неэффективное функционирование СЭВ он объяснил наличием антирыночного механизма, который подрывал материальную заинтересованность в сотрудничестве социалистических государств, поэтому, по мнению Ю.В. Шишкова, это была квазиинтеграция. Затем было доказано, что страны с централизованной экономикой реально интегрироваться не способны, что подтвердил распад интегрированных экономических пространств Советского Союза, Югославии, Чехословакии. Тем не менее, писал он, наличие рыночных механизмов не обеспечивает автоматическую способность стран к интеграции, чем объясняются ее неудачи и на пространстве СНГ, потому что страны-участницы не достигли «интеграционной зрелости» [12, с. 58–59]. Несомненной его заслугой является также вывод о невозможности интегрирования стран, находящихся на аграрной или начальной ступени индустриализации. «Региональная экономическая интеграция становится возможной только после того, как в соответствующем регионе складывается, по меньшей мере, четвертый технологический уклад, а глобализация — только тогда, когда во всех авангардных регионах мира начинает доминировать пятый уклад» [13, с. 9].

Таким образом, интеграция в отечественной теории представлялась как сложный, саморазвивающийся феномен, который поначалу зарождается в наиболее развитых с технико-экономической точки зрения регионах мира и шаг за шагом

втягивает в этот процесс все новые страны по мере созревания их до необходимых экономических и правовых кондиций.

Неудачи развития интеграции на постсоветском пространстве потребовали от исследователей поисков новых моделей сотрудничества и их теоретического обоснования. Так, в последнее время для исследования СНГ и ЕвразЭС стала применяться популярная в ЕС модель интеграционного пространства «ядро-периферия», предполагающая наличие страны лидера-интеграции, к которому тяготеют заинтересованные государства. Все участники интеграционного процесса движутся в одном направлении — к «ядру» регионального объединения, но «с различной скоростью» и формируют разные «структурные уровни», или «подсистемы», этой сложной системы [5, с. 34]. Для анализа степени вовлеченности конкретных европейских государств, в политическую и экономическую конструкцию ЕС — применяется схема «концентрических кругов». Ее целесообразно использовать и для анализа структурной организации региона СНГ и его внешнего окружения, что позволяет классифицировать отдельные государства и их субрегиональные группировки по принципу институциональной близости — удаленности от РФ. В соответствии с указанным подходом Л.С. Косикова выделила 8 концентрических кругов [4, с. 25].

Очевидно, что ядром интеграции на постсоветском пространстве выступает Россия и, чем ближе номер круга к РФ, считает Л.С. Косикова, тем больший потенциал интегрирования имеют страны-участницы между собой.

Для доказательства этого вывода возможно применить гравитационную модель, предложенную и подкрепленную расчетами сотрудника Университета Западного Онтарио В. Иваненко. Указанная модель применима для определения границ или уже существующих, либо потенциально создаваемых торговых союзов. Для определения прочности двусторонних торговых связей применяется экономический аналог теории гравитации Ньютона, где объем торговли прямо пропорционален экономической «массе» стран, то есть ВВП, и обратно пропорционален расстоянию между партнерами. Под расстоянием подразумеваются торговые издержки, национальные предпочтения при выборе торговых партнеров, то есть стремление к интеграции. «Страны, имеющие более высокий объем торговли находятся в более тесных отношениях между собой (более интегрированы), чем с другими странами» [2, с. 175–188]. Достоверность расчетов не вызывает сомнений, так как они подкреплены статистическими данными из достоверных источников — ООН (Comtrade, UN SD, 2006), МВФ (IMF-2006), ЦРУ США (CIA World Factbook) и Федеральная таможенная служба России (ФТС-2007) за десятилетний период, масса стран (ВВП) рассчитана по ППС.

Расчеты торговой гравитации В. Иваненко подтверждают, что основными партнерами России являются две группы стран — республики бывшего СССР и государства — члены ЕС. Среди 15 самых «близких» партнеров модель гравитации четко выделила «ядро» на постсоветском пространстве — Украину, Белоруссию и Казахстан. За ними по степени торгового тяготения к России в рамках СНГ следуют: Молдавия и с большим отрывом от нее — Узбекистан и Туркмения. «В свою очередь последние являются местными центрами гравитации, соответственно, для Киргизии и Таджикистана, а Украина для Молдавии. Таким образом, формируется цепочка, соединяющая эти постсоветские страны в потенциальный евразийский союз...» Среди стран ЕС самую тесную связь с Россией обнаруживает соседняя Финляндия, а вслед за ней — Германия, Нидерланды, Италия [3].

Таким образом, рассмотренные теоретические подходы к анализу международной экономической интеграции позволяют сделать вывод о том, что не существует единой универсальной теории, которую возможно применить для всех государств, стремящихся к интеграционному взаимодействию. На различных этапах становления и функционирования интеграционных группировок также не существует стандартных схем, даже в рамках ЕС с позиции теории Б. Баласса. Автоматическое копирование моделей интеграции Западной Европы в последние десятилетия на постсоветское пространство обречено было на неудачу в силу попыток ускорить интеграционные процессы и сразу перейти к высшим формам интеграции, не имея на то объективных предпосылок, в результате чего усилия были направлены на формирование объединений псевдо- и квазиинтеграционного характера (речь идет о Союзном государстве России и Республики Беларусь, ЕЭП-4 и т.д.).

Тем не менее для РФ, как страны-ядра интеграции, первоочередной задачей является сохранение общего формата СНГ, так как прецедент выхода из Сообщества уже был создан Грузией. Роспуск СНГ будет непоправимой стратегической ошибкой России, влекущей за собой потерю авторитета в мире. Ряд отечественных экономистов считают, что назрела необходимость заменить прежний договор СНГ новым — СНГ+.

Дополнение к договору («плюс») могло бы отражать нацеленность на взаимовыгодное сотрудничество независимых государств, прошедших через период «развода» и осознающих важность поддержания высокого уровня многостороннего взаимодействия. Новая организация СНГ может рассматриваться как одно из звеньев в будущей архитектуре многополярного мира, в рамках которой страны могут максимально использовать преимущества экономического сотрудничества с Россией и друг с другом, а также — с ближайшим внешним окружением — региональными блоками в Европе и Азии. Возможно и обновление названия организации, например, «СНГ — Организация трансконтинентального сотрудничества» [4, с. 36–37].

Для активизации интеграционного сотрудничества РФ со странами СНГ, России необходимо использовать дифференцированный подход к каждому концентрическому кругу и направить все усилия на сохранение пространства СНГ. В 2010 г. страны первого круга — РФ, Казахстан, Республика Беларусь — образовали Таможенный Союз, на долю которого приходится 83% экономического потенциала бывшего СССР. Известно, что объединение стран создает более емкий внутренний рынок, повышая совокупный спрос. В результате создания Таможенного Союза численность населения, проживающего на его территории, достигла 180 млн человек. Совокупный ВВП трех стран оценивается в 2 трлн долларов, а совокупный товарооборот — 900 млрд долларов. Экономические эффекты от создания Таможенного Союза составят 400 млрд долларов, для Республики Беларусь и Казахстана — более чем в 16 млрд долларов.

В соответствии с теорией Дж. Винера о повышении и понижении благосостояния стран, участвующих в Таможенном Союзе, малая экономика будет получать относительно более крупный выигрыш от интеграции с большой страной. На основании чего можно утверждать, что для Республики Беларусь рынок расширяется на порядок в большей степени, чем для РФ или Казахстана. Эксперты региональных экономических комиссий ООН и Экономического Совета СНГ в 2009–2010 гг. пришли к выводу, что по интеграционной дееспособности межгосударственных блоков на пространстве бывшего СССР по уровню согласованности таможенно-

экономической политики наилучшие показатели имеют Таможенный Союз РФ, Казахстана и Республики Беларусь и страны ЕвАзЭС, а наихудшие — ГУАМ и Организации Центрально-Азиатского сотрудничества. Однако не следует ждать быстрых выигрышей от Таможенного Союза трех стран и ЕвАзЭС. Как показывает европейский опыт формирования первых Таможенных Союзов (Франция — Монако, 1918 г., Швейцария — Лихнестейн, 1921 г., Бенилюкс, 1944 г.) государства еще в течение трех-пяти лет согласовывают свои внутри- и внешнеэкономические интересы после провозглашения интеграционного Союза, а ЕЭС формировал Таможенный Союз 35 лет.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бугров Р.В. Интеграция в теории международных отношений: обзор современных подходов // <http://www.unn.ru/rus/fmo/archive>.
2. Иваненко В. Россия: гравитация и интеграция // Россия в глобальной политике. 2007. № 3. Т. 5.
3. Иваненко В. Россия: гравитация и интеграция // Россия в глобальной политике. // <http://www.globalaffairs.ru/numbers/26/7707.html>.
4. Косикова Л.С. Интеграционные проекты России на постсоветском пространстве: идеи и практика // <http://www.imeri-eurasia.ru/kalendar.php>.
5. Косикова Л.С. Проблемы консолидации стран Содружества вокруг России в условиях внутренней неоднородности региона СНГ // РЭЖ. 2008. № 5–6.
6. Максимова М.М. Экономическая интеграция: некоторые вопросы методологии // МЭМО. 1969. № 5.
7. Международная экономическая интеграция: Учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.Н. Ливенцева. М.: Экономистъ, 2006.
8. Политология: Энциклопедический словарь / Общ. ред. и сост. Ю.И. Аверьянов. М., 1993.
9. Правда. 31.05.1962.
10. Пурсиайнен К. От слов к делу (теории интеграции и отношения ЕС — РФ) // <http://www.innovativ.co.uk/ventotene/federalism/federalism.htm>.
11. Пурсиайнен К. Теории интеграции и рамки отношений ЕС — РФ // <http://www.reser.rufilesdocuments>.
12. Шишков Ю.В. Отечественная теория региональной интеграции: опыт прошлого и взгляд в будущее // МЭМО. 2006. № 4.
13. Шишков Ю.В. Регионализация и глобализация мировой экономики: альтернатива или взаимодополнение // МЭМО. 2008. № 8.
14. Шишков Ю.В. Формирование европейского экономического пространства // Заглядывая в 21-й век: ЕС и СНГ. М., 1998.
15. Шмитт К. Номос Земли в международном праве *jus publicum europaeum*. СПб.: Изд-во «Владимир Даль», 2008.
16. Balassa, B. The Theory of Economic Integration. London: Georgi Alien & Unwin, 1962.
17. Haas, Ernst B. The Uniting of Europe: Political, Social and Economic Forces 1950–57., Ann Arbor, MI : UMI Books on Demand, 1996.
18. Dougherty, J., Pfaltzgraff, R.L. Contending Theories of International Relations. A Comprehensive Survey. N.Y., 1990.
19. Michiels, Holger. Die Großraumtheorie von Carl Schmitt. М., Grin Verlag, 2007.
20. Mitrany, D. The Functional Theory of Politics, London: Martin Robertson, 1975.
21. Mitrany, D. Working Peace System. Chicago: Quadrangle Books, 1966.
22. Rosamond, B. Theories of European Integration. L., 2000.
23. Wallace, W. The Dynamics of European Integration. L., 1990

## О РИСКАХ И ОБЕСПЕЧЕНИИ БЕЗОПАСНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМОЙ ФРАНЦИИ

УСТИНОВА Т.А.,

соискатель кафедры МФКО,  
Ростовский государственный  
экономический университет (РИНХ),  
e-mail: ustinovaa@yandex.ru

В данной статье освещены вопросы влияния инновационных технологий на развитие банковской системы Франции, связанные с этим риски, как следствие этого — необходимость проведения финансового контроля и осуществления мер безопасности информационных банковских систем в рамках требований «Белой книги».

**Ключевые слова:** Банк Франции; банковская система; банковские и финансовые услуги; инновационные технологии; финансовые риски; финансовый контроль; безопасность информационных банковских систем.

This article contains the questions of influence of innovative technologies on development of French banking system, the risks concerning as a consequence, carrying out of financial control and realisation of security measures of information banking systems within the limits of requirements «White Book».

**Keywords:** Bank of France; bank system; bank and financial services; innovative technologies; financial risks; financial control; security of information bank systems.

**Коды классификатора JEL:** G24, L86.

Доступ значительной части населения к сети Интернет глубоко изменил отношения между банками и их клиентурой.

Проблемы безопасности обменов, телеинформации и телекоммуникаций стали предметом особого внимания банковских властей Франции и ряда европейских стран.

30 января 2001 г. Банк Франции и банковская Комиссия опубликовали «Белую книгу» под названием «Интернет, осторожно, какие последствия?» [2].

Этот документ анализирует вопросы, относящиеся к предоставлению банковских и финансовых услуг с использованием Интернета. Он указывает на своевременность и опасность Интернета для банковской и финансовой деятельности, содержит соглашение о развитии исходного модуля и степени его риска. Изложенные в нем требования, относящиеся к внутреннему банковскому контролю, определяют проблемы безопасности, касающиеся технических систем и борьбы с отмыванием денег.

© Устинова Т.А., 2010

В настоящее время не только в России, но и в Европе большое внимание уделяется усилению надзора за осуществлением операций с денежными средствами или иным имуществом в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Введение «Белой книги» называется: «Перспективы и риски Интернета для банковского и финансового мира» [1].

Исследования, описанные в этом документе, позволяют лучше определить:

- ◆ локализацию службы, предоставляемой Интернетом;
- ◆ поставщик информации действует межнациональным или национальным способом;
- ◆ должен или не должен поставщик информации располагать соглашением во Франции или обязан получать «европейский паспорт»;
- ◆ поиск места предоставления характерных услуг;
- ◆ анализ установления совокупных показателей;
- ◆ положения свободного оказания банковских услуг;
- ◆ процессуальное право клиента или поставщика информационных услуг.

Раздел «Белой книги» под названием «Соглашение» высказывает несколько рекомендаций, предназначенных для информационного обеспечения работы Комитета кредитных учреждений и инвестиционных предприятий.

Кредитные учреждения и инвестиционные предприятия, уже принявшие решения о применении данной информационной технологии с использованием Интернет, применяющие ее на практике, заявляют, что эволюция проходит в удовлетворительных условиях.

Эта книга позволяет лучше понять своевременность и опасность Интернета, дает властям возможность наблюдения и контроля над ним.

В неустойчивой экономической и финансовой среде степень опасностей, связанных с использованием Интернета, должна определять главную цель для властей, центральных банков европейских стран и существующих в странах Европы органов контроля.

В этом отношении новейшие технологии, особенно такие, как банк-онлайн, изменяют материально рамки банковской деятельности и генерируют новые опасности.

Интернет очень скоро получил свое развитие в области банковской и финансовой деятельности, а именно в посредничестве онлайн. Рост числа клиентов электронного банка был красочен в течение последних лет. Количество интернет-навтов во Франции достигло 15% населения. Надо также принять в расчет очень широкое использование информационной системы «Минитель».

Перспективы развития Интернета сильны. Они постоянно обогащаются за счет предложений большинства банков, отныне предлагающих интернет-услуги. Изначально ограниченные консультацией банков о сальдо счетов и посредничеством онлайн, они прогрессивно расширились во всех банковских и финансовых сделках.

Осуществленные в рамках «Белой книги» работы описаны с целью сохранения стабильности банковской системы и финансов.

Вопрос появления и влияния новых технологий, смена общего мышления о финансовой стабильности — это темы, к которым управляющие Центрального Банка очень внимательны. Особенно это связано с тем, что электронный банк

превосходит традиционные границы, какими бы они ни были: географическими или отраслевыми.

Это обстоятельство требует усиленного сотрудничества между различными властями. Работа созданной группы «Electronic banking», технический форум финансовой стабильности иллюстрируют усилия, направленные на улучшение функционирования международной финансовой системы.

Банковская Комиссия и Банк Франции в тесном сотрудничестве с профессионалами осуществили важную работу по анализу опасностей, рисков, которым подвержена работа через Интернет, и положительных навыков работы в этой области.

«Белая книга» представляет собой не только исследование. Она своей целью имеет тройное предназначение:

1. Составить акт об анализе опасностей, связанных с использованием Интернета в кредитных учреждениях, о состоянии права и регламентации, применяемой к этому новому средству информации. Кроме того, «Белая книга» является сборником, содержащим анализ хорошей практики, и направляется на места для использования в качестве руководства. Особенно это касается трех аспектов:

- условия доступа к занятию профессией,
- безопасность,
- внутренний контроль и борьба против отмыwania денег.

«Белая книга» формулирует некоторое количество рекомендаций для руководителей кредитных учреждений и инвестиционных предприятий, предлагает несколько мер осторожного характера, имеющих отношение к информационным системам и безопасности сделок. Предложения, изложенные в этой книге, легли в основу международных правовых документов.

2. Интернет, глубоко изменивший отношения, которые поддерживают банки со своими клиентами, создает новую возможность для стратегического и коммерческого планирования.

Одно из наиболее очевидных преимуществ Интернета заключается в существенном сокращении затрат, независимо от того, какие это затраты — на инфраструктуру, сделки или задачи конфискации имущества клиентов, не погасивших задолженности по кредитам в установленные сроки.

Банковское предложение в Интернете может быть лучше приспособленным к профилю клиентуры и ее ожиданиям. Оно содержит более точную тарификацию на услуги, более углубленный анализ затрат и доходов.

Онлайн-платежи позволяют достигнуть новых сегментов клиентуры, особенно в брокерской деятельности.

Интернет увеличивает производительность за счет осуществления операций и расчетов в срок. При этом первоначальные инвестиции в эту работу незначительны, так же как и увеличение комиссии с установкой более развитого предложения онлайн.

Интернет во многих отношениях структурировал банковский мир.

Поиск масштабных экономий вызывает партнерские отношения между банками и небанковскими третьими лицами.

Таким образом, Интернет должен ускорить реконструкцию сектора и рационализацию предложений. Ясно ощущаются цели для банковской организации

и деятельности, так же, как сомнения, относящиеся к рентабельности эксплуатации, о чем свидетельствуют неудовлетворительные результаты работы некоторых электронных банков в различных странах.

Несмотря на это, при любом положении дел конкуренция растет. Вопреки существенным маркетинговым расходам на Интернет в мире, которые имеют тенденцию к увеличению, к ним приходится добавлять стоимость приобретения новых клиентов. При этом существование сети агентств становится больше ненужным, незначительным.

Интернет позволяет осуществлять прямое и ближайшее сравнение между различными предложениями, вызывает наибольшую изменчивость клиентуры.

Банковское сообщество показало реальные способности реакции и адаптации. Конечно, в разных странах они различные. Значительные изменения произошли в англо-саксонских и скандинавских банковских системах. Однако электронные банки не получили рассчитанного успеха и ищут создания единой сети.

Организация и структура французского рынка представляют присущие им свои характеристики. Банки онлайн, конечно, увеличились в своем количестве и объеме, но традиционные учреждения сохранили существенную часть доли на рынке и предпочитают иметь одну — «Мультиканал», сосредоточенный на клиенте.

Интернет становится способом доступа и распределения наряду с сетью агентств, воспринимается в качестве фактора улучшения оказанной услуги. При этом традиционные банки могут извлечь выгоду из своих настоящих структур.

3. Интернет заставляет избежать в банковском сообществе новых опасностей, рисков. Это требует особой бдительности со стороны контролеров, усиленной безопасности и адаптации их средств наблюдения.

Главные опасности относятся к финансовому риску — риску банковского и финансового Интернета, который вначале может характеризоваться как стратегический. Размах и ритм инвестиций, необходимых для успеха адаптации к новому раскладу, неопределенны в контексте изменений технологической и скорой эволюции поведения клиентуры.

Руководители должны полностью осознавать удар стратегии при организации этой работы. Это требует определения политики общего развития этого нового средства информации.

Интернет подвергает новым эффективным опасностям, среди которых наибольшая — ощутимая досягаемость. Он требует их идентификации и анализа. Это касается организации и использования процедур контроля, безопасности осуществляемых операций и борьбе с отмыванием доходов, полученных преступным путем.

Обращение к Интернету может выразиться риском недостаточных навыков руководителей в новых требованиях растущей сложности. Частое внешнее изменение некоторых функций может ослабить контроль и привести к потерям, относящимся к совершению операций. Контролер должен быть особенно внимательным к этому аспекту, убеждаясь в способности банка выбирать своих партнеров, чтобы контролировать их и идентифицировать ответственные должности.

Главный элемент — безопасность систем информации обеспечена более деликатным разграничением границ средств обмена и обработки данных.

Два главных предложения по сохранению безопасности систем информации можно сформулировать так:

- 1) ставка размещения  $d$  — «защитный профиль» внутри Организационного комитета и банковской стабильности;
- 2) определение политики «Интернет-безопасности».

Юридическая безопасность в вопросе о новых технологиях является важным этапом развития систем информации. Функционирование систем информации сопряжено с многократными опасностями, например:

- ◆ как убеждаться в качестве и в юридической способности клиента и налогоплательщика?
- ◆ как устанавливать подлинность операций?

В этом отношении риск, связанный с деятельностью по разграничению операций, требует углубленного размышления.

Наиболее чувствительными являются условия доступа к профессии для новичков. Допущенные нарушения в операциях онлайн затрагивают доверие клиента по отношению к его банку.

Риск потери репутации может быть очень убыточным и распространиться на все банковское сообщество. Следовательно, необходимо располагать указаниями для внедрения услуг онлайн в целях надежности и безопасности систем. Подход должен включать в себя макро-анализ безопасности для того, предвидеть системные риски.

Цитируя Жан Клода Трише, управляющего Банком Франции и президента Банковской Комиссии, можно сказать: «Ничто и никогда не имеет пределов знания в сфере безопасности» [3].

Риски изменяются в зависимости от уровня развития инновационных технологий, что обязывает каждого, кто этим занимается, приложить усилия к адаптации.

«Белая книга» доказывает способность участников банковского и финансового мира обсуждать новые вопросы безопасности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Банк Франции, Банковская Комиссия. Ежегодный отчет 2008 г., «Белая книга»: «Интернет, осторожно, какие последствия?» от 30 января 2001 г.
2. Официальный сайт Банка Франции (сообщения и обсуждения властей Банка) [www.banque-france.fr](http://www.banque-france.fr)
3. Представление «Белой книги» господином Жан Клодом Трише 30 января 2001 г.

# МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ НОВЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ В СФЕРЕ ОПТОВОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

ТОКМАЗОВ Я.Г.,

аспирант,

Морская государственная академия

им. адмирала Ф.Ф. Ушакова,

353918, г. Новороссийск, пр. Ленина, д. 93

В работе в теоретическом и методическом аспектах рассмотрены маркетинговые подходы к формированию каналов распределения товаров на основе активной роли инфраструктурных агентов, представляющих возможности совершения пробных поставок и стимулирующих производителей и потребителей к поиску новых направлений товарообмена.

**Ключевые слова:** методические аспекты; товарообмен; маркетинг; каналы распределения; пробная поставка; международная торговля.

The theoretical and methodical aspects of marketing approaches to formation of channels of distribution of the goods on the basis of an active role of the infrastructural agents representing the possibility of fulfillment of trial deliveries and stimulating manufacturers and consumers to search new directions of barter have been considered in the article.

**Keywords:** methodical aspects; barter; marketing; distribution channels; trial delivery; international trade.

**Коды классификатора JEL:** F13, F14.

Развитие средств доставки и обработки товаров (транспорт, склады, коммуникации) формирует технологическую основу расширения систем распределения продукции. Современные процессы обмена поддерживаются качественно новыми информационными средствами, повышающими скорость и надежность обслуживания покупателей. Методологической базой применения новых технологий доставки и обработки товаров, достижения возможных коммерческих эффектов от их использования является маркетинг.

С точки зрения маркетинга процесс поступления товара от производителя к потребителю рассматривается в виде функционирования системы распределения, формируемой рядом посредников, выполняющих определенные функции. Создание такой системы является основой для всей маркетинговой деятельности компании — как отмечают Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс и В. Вонг, управленческие решения, касающиеся формирования каналов распределения, являются

как наиболее трудными, так и самыми значимыми, определяющими все остальные маркетинговые решения» [6, с. 885].

Ключевые аспекты формирования маркетинговых каналов распределения рассмотрены как в зарубежной, так и в отечественной литературе. При этом следует отметить, что, несмотря на относительную молодость отечественного рынка, который начал формироваться в последнее десятилетие XX в., как в коммерческой деятельности российских фирм, так и в разработках отечественных ученых были в полном объеме реализованы ключевые моменты функционирования систем распределения товаров самых различных видов. Таким образом, в научной литературе в настоящее время достаточно четко и всесторонне представлены определения, описания состава и структуры, классификации каналов распределения. Развитие ключевых положений маркетинга в сфере изучения систем распределения товаров происходит в направлении уточнения и расширения понимания роли и значения каждой компоненты данной системы, анализа новых тенденций в социально-экономической жизни общества.

Усложнение системы распределения товаров и включение в ее работу большего числа посредников повышает и риск неустойчивости работы системы — при неполной или некачественной реализации посреднических функций может быть нарушена реализация сбыта продукции товаропроизводителя. Поэтому вопрос о наиболее эффективной структуре системы распределения является одним из важнейших для реализации рыночной деятельности любого предприятия.

На потребительском рынке наиболее распространенными являются двух- и трехуровневые системы распределения со звеньями оптовой, мелкооптовой и розничной торговли. На рынке товаров производственного назначения или сферы оптовых поставок (бизнес для бизнеса — B2B) преимущественно используются нулевые и одно- и двухуровневые каналы, что связано с тем, что промышленная продукция более сложная, требующая квалифицированного подхода при покупке, ее потребление носит масштабный и преимущественно более длительный характер, что является основой для формирования долгосрочных коммерческих отношений между производителями и потребителями. Посредники в сфере B2B выполняют в большей степени функции доставки, сервисного и иного обслуживания (инжиниринг, поддержка внешнеэкономической деятельности и т. д.). Квалификация посредника в сфере B2B должна быть достаточно высокой и это также является основой для возрастания его роли.

Как на рынке потребительских товаров, так и в сфере B2B посредники играют заметную роль в управлении каналами распределения. В целом большая часть каналов распределения различных товаров сложилась исторически под воздействием огромного многообразия социально-экономических условий рыночной деятельности и отраслевой специфики производства и реализации конкретных видов продукции. В то же время совершенствование и оптимизация управления системами распределения осуществляется постоянно, что является следствием постоянно изменяющейся рыночной конъюнктуры.

Соответственно, постоянно изменяется и роль посредника, участие которого в системе распределения определяется не только производственно-технической и коммерческой необходимостью, но также и рядом других факторов, которые, как указывает В.В. Герасименко, могут быть самыми разнообразными — авторитет канала сбыта, ограничения действующего законодательства, финансовые ресурсы [3, с. 82]. Более того, производители постоянно производят переоценку

необходимости привлечения посредников для участия в процессе сбыта своей продукции. Основными показателями при таком анализе, как указывают исследователи — А.П. Дурович [4, с. 271] и В.М. Власова [10], являются следующие параметры системы распределения товаров [4, с. 275–276]: 1) объем реализации товаров; 2) количество потребителей; 3) необходимость специализированного обслуживания товара; 4) размер товарной партии поставки; 5) наличие складских площадей; 6) степень специализации товара; 7) структура рынка; 8) частота ценовых колебаний; 9) уровень сбытовых затрат в цене продукции; 10) необходимость предпродажной подготовки товара. Если компетентность посредника достаточна, чтобы обеспечить наилучшие значения рыночной деятельности по каждому из указанных параметров, то сотрудничество с ним является привлекательным. Однако можно предложить рассмотреть проведение подобного анализа и со стороны посредника, когда он, обладая определенными специфическими навыками в сфере распределения продукции, по собственной инициативе может предложить рыночные сервисы, позволяющие как производителям, так и потребителям совершать более эффективные операции обмена.

Реализация такого подхода в большей степени возможна в сфере обращения продукции производственно-технического назначения и оптовых поставок (сфера В2В), сложность обеспечения товародвижения в которой значительно выше, чем на потребительском рынке. Более того, при осуществлении внешнеэкономической деятельности практически невозможно обойтись без услуг посредников и привлечения дополнительных сервисов, даже если производитель осуществляет реализацию продукции непосредственно потребителю. Поэтому в качестве источника формирования нового канала товародвижения может быть рассмотрена собственно инфраструктура транспортно-складского сервиса, в частности — инициатором появления нового транспортного пути может быть фирма, обслуживающая контейнерные перевозки.

Технической основой проявления подобной активности является особенность использования контейнера как средства транспортировки и хранения. Современные контейнеры перемещаются всеми видами транспорта, за исключением трубопроводного. Это означает, что контейнеризированный товар может быть доставлен в любое требуемое место, где существуют какие-либо транспортные коммуникации. Более того, сочетание использования магистрального транспорта (ж/д и водные) перевозки и автомобильного делает такую доступность наивысшей. Все виды транспорта обладают техническими и инженерными средствами для обработки контейнеров, уже отлажены все приемы и методы проведения погрузо-разгрузочных работы, поэтому использование контейнера в качестве средства транспортировки не представляет какой-либо сложности с технической точки зрения.

Для расширения коммерческой деятельности с помощью использования контейнерного парка не менее важное значение имеет такое важное, но не всегда учитываемое свойство контейнеров, как полноценное выполнение функций хранения. Контейнер герметичен, может быть дооборудован средствами сохранения определенных температурных режимов (сглаживания перепадов температур). Запорные устройства контейнера предоставляют возможность обеспечивать сохранность груза, при этом сохраняя доступность к нему. Таким образом, контейнер может выступать не только средством доставки товаров, но также их хранения

и отпуска, что было продемонстрировано работой отечественных оптово-розничных рынков конца 90-х гг.

В качестве еще одного значимого условия применения контейнера в качестве средства распределения товара необходимо отметить отработанность организационно-распорядительных процедур использования самих контейнеров — в международной практике уже наработан опыт договорных отношений по аренде контейнеров, контейнерных площадок, реализации всех процедур обслуживания и оформления данных грузовых единиц, существуют общеизвестные ставки на аренду контейнеров и мест их хранения, сопутствующие работы и услуги.

Перечисленные выше технические и организационно-экономические свойства контейнерных перевозок позволяют их рассматривать как технологическую основу для освоения новых рынков путем совершения пробных поставок. Сам прием пробных поставок — относительно новый метод освоения рынков, но он уже используется достаточно давно в такой форме, как участие в выставочной деятельности с использованием демонстрационных образцов, с помощью которых изучается спрос и производится продвижение продукции на рынок. На потребительском рынке в рамках отдельных маркетинговых мероприятий могут быть проведены акции по предложению покупателям совершить пробные покупки. Однако в целом в сфере B2B совершение пробных поставок — достаточно проблемное мероприятие, что определяется сложностью поставляемых товаров или масштабами партий, необходимых для ознакомления с продукцией. Так, если в рамках торгового сотрудничества производителей и оптовых фирм осуществляется поставка товаров широкого потребления — продуктов питания, одежды и пр., то необходимы достаточно крупные грузовые партии для осуществления пробных маркетинговых мероприятий по ознакомлению с подобной продукцией широкого круга потребителей. Однако объем таких грузовых партий можно оценить как соответствующий объемно-весовым характеристикам контейнерных перевозок. Следовательно, контейнерные средства доставки могут выступать технической основой для изучения новых рынков путем предложения товаров покупателям. Необходимо отметить, что выделенные выше свойства контейнерных перевозок позволяют снизить все транспортно-складские риски пробной поставки и сконцентрироваться на продвижении товара на новом рынке.

Если рассматривать использование для пробной поставки других форм транспортировки на новые рынки, то можно отметить, что формирование маркетингового канала распределения будет производиться во взаимодействии с новыми коммерческими партнерами, что повышает риски данной операции, основным из которых является возможность утраты товара и неизвестный уровень логистических издержек. Привлечение специализированных контрагентов, использующих новые для товаропроизводителя виды транспорта (например, морской), повышает этот риск, поскольку существовавший коммерческий опыт товаропроизводителя может не учитывать целый ряд проблем и ограничений, которые существуют при перевозках отдельными видами транспорта. Использование контейнерного парка универсально и может быть апробировано товаропроизводителем как в процессе коммерческой деятельности внутри страны (что позволит накопить опыт работы с контейнером), так и за рубежом (контейнеры — ведущая форма грузоперевозок в мировой торговле). То есть товаропроизводитель может с наименьшими затратами освоить использование контейнеров как средства пробной поставки (разработать схемы крепления, требования по температурному режиму, способу

размещения и т.д.), раскрыть его потенциал как единой формы транспортировки, складского обеспечения и торговой площадкой. Обретение такого опыта является важным условием для расширения коммерческой деятельности любого активно развивающегося предприятия. В то же время необходимо отметить и важность раскрытия потенциала контейнерных перевозок для освоения новых рынков и со стороны специализированных контейнерных фирм — именно они могут стать инициаторами формирования новых маршрутов и каналов распределения продукции.

Формирование системы распределения товаров рассматривается с позиции установления новых связей между производителями и потребителями — это вполне логичная схема, в которой производители, ориентируясь на имеющиеся или будущие потребности, предлагают соответствующие продукты и сервисы. Именно при реализации данных устремлений формируется рыночная инфраструктура товародвижения. Однако с ростом и развитием данной инфраструктуры вполне закономерными являются процессы, когда она сама становится условием, привлекающим к работе с ней продавцов и покупателей. То есть реализуется эффект мультипликативного развития: сначала инфраструктура формировалась для обслуживания системы распределения товара, а когда сама инфраструктура сложилась в качестве завершенной и мощной системы, то она становится самостоятельным источником для привлечения товаров и коммерческой активности. С такой точки зрения фирмы, осуществляющие обслуживание контейнерных перевозок, являясь элементами инфраструктурного сервиса, становятся активными участниками развития системы распределения. Исходя из этого, можно рассматривать транспортные фирмы как инициаторы создания новых каналов товародвижения, которые на первоначальном этапе формируются в виде процессов обеспечения пробной покупки.

Процессы первичной или пробной покупки достаточно широко описаны в маркетинговой научной литературе в рамках исследований поведения потребителей, но преимущественно подобные исследования относятся к розничному потребительскому рынку и концентрируются на задачах стимулирования повторных покупок. С позиции промышленного маркетинга или маркетинга в среде «бизнес для бизнеса» (B2B) эти вопросы исследованы мало, а именно пробная покупка выступает одним из способов формирования нового канала распределения. Таким образом, для раскрытия описанного выше потенциала по формированию нового канала распределения маркетинг транспортно-контейнерной фирмы может быть дополнен новыми инициативами, адресованными как уже имеющимся клиентам, так и потенциальным.

Роль транспортно-контейнерной фирмы в данном случае очень специфическая — она предлагает свои услуги потенциальным потребителям (поставщикам и получателям различной продукции) с предложением рассмотреть возможность создания нового канала распределения. То есть посредник в данном случае продвигает не столько свои услуги, сколько возможности формирования новых хозяйственных связей. Этот новый маркетинговый подход может быть обозначен как «инициативный маркетинг» или «активирующий маркетинг». Категория инициативного маркетинга новая — как правило, такое словосочетание употребляется преимущественно для обозначения активных и напористых маркетинговых действий разного рода. В разрабатываемом контексте понятие «инициативный» связано с формированием нового канала товародвижения. Поэтому он

может быть также обозначен как «активирующий», «побудительный» (последний термин также используется, но в более линейном значении побуждения к покупке). Отличием данного вида маркетинга является то, что он направлен не просто на предложение воспользоваться транспортной услугой, а на побуждение товаропроизводителей к освоению нового рынка. Вероятно, предлагаемое обозначение «инициативного маркетинга» должно быть уточнено указанием на сферу его применения — имеется в виду бизнес-среда, так как вызываемая инициатива — это не просто побуждение к покупке, а освоение новых горизонтов коммерческой деятельности. Поэтому в дальнейшем возможно уточнение предлагаемого направления маркетинга как «инициативного B2B маркетинга» и формирование системы понятий, раскрывающих отличие и содержание нового вида маркетинга, его ориентацию не просто на продажу, а на порождение рыночных эффектов — в таком случае этот подход может быть охарактеризован и как «косвенный маркетинг».

Маркетинг, нацеленный на формирование новых каналов распределения, крайне важен для отечественных товаропроизводителей, которые только начинают осваивать мировые рынки, становящиеся глобальными. Будущее вступление в ВТО делает крайне востребованным использование подобного инструментария. Поскольку инициативный маркетинг преследует более широкие цели, нежели традиционные сбытовые, то формулируемые коммерческие предложения и предоставляемые услуги должны быть шире обычного перечня реализуемых транспортно-складских сервисов. Это обуславливается, прежде всего, тем, что к использованию контейнерных перевозок могут привлекаться товаропроизводители, не имеющие опыта работы с контейнерными грузами. Также с учетом того, что контейнерные линии в России преимущественно используются во внешнеэкономической деятельности, данный маркетинг нацелен непосредственно на развитие возможностей отечественных товаропроизводителей в сфере освоения новых рынков. Таким образом, новое коммерческое предложение от транспортно-контейнерной фирмы должно представлять не просто перечень конкурентоспособных тарифов на транспортно-грузовые работы, а сервис, которые предлагает товаропроизводителю возможность совершения пробной поставки. То есть предлагается новая услуга — пробная поставка товара, которая в случае успеха может стать новым каналом товародвижения, а в случае неудачи свести к минимуму возможные ущербы — утрату товара, сборы за хранение и т.д.

В рамках разрабатываемой концепции на транспортно-контейнерную фирму не возлагается задача поиска зарубежных партнеров и новых рынков сбыта для потенциальных перевозчиков. Такая задача может решаться, но как частная. Необходимо исходить из того, что товаропроизводители являются квалифицированными специалистами в функционировании своих отраслевых рынков и сами будут проводить необходимые маркетинговые изыскания. Но к проведению таких изысканий должно побудить предложение, сделанное в рамках инициативного маркетинга, о готовности предоставить полный транспортно-складской и дополнительный сервис для совершения пробной поставки. Более того, инициативный маркетинг может включать как элемент комплекс мероприятий по ознакомлению товаропроизводителей с возможностями контейнерной перевозки, что позволит повысить степень освоения отечественных предпринимателей современных технологий товародвижения, накопить опыт по их использованию для расширения своей коммерческой деятельности.

Следует отметить, что, делая подобное предложение, транспортно-контейнерная фирма не только проводит пропаганду активной коммерческой деятельности на новых рынках, но и сама становится ее участником и принимает на себя часть рисков, связанных с новыми операциями, которые могут привести к неоплате транспортных услуг, нарушению порядка использования контейнерного парка, трудностям в таможенном оформлении и т.д. Соответственно, цены на транспортные услуги, предлагаемые в рамках инициативного маркетинга, должны быть выше, чем на рынке перевозок, однако повышенный уровень цены обуславливается работой с товаропроизводителем, который не только осваивает новый рынок, но и, возможно, впервые сталкивается с контейнерной перевозкой и внешнеэкономической деятельностью. Данный ценовой аспект также должен быть отражен в инициативном маркетинге, который в случае успеха формирования нового канала распределения продукции должен перейти в маркетинг долгосрочных партнерских отношений, характеризуемый иной ценовой системой.

Чтобы побудить товаропроизводителей проявить инициативу поставки продукции на новые рынки, предлагаемый сервис пробной поставки должен быть убедительным, понятным, подкрепляться соответствующими сервисами — финансовыми, таможенными, информационными. Это означает, что транспортно-контейнерная фирма должна стать интегратором цепи поставки (логистический аспект), а с точки зрения маркетинга — повлиять на решение потребителя о совершении пробной сделки. Для этого необходимо выявить основные риски пробной поставки и факторы, препятствующие формированию нового канала товародвижения. Далее необходимо убедить потенциального поставщика в возможности преодоления имеющихся рисков и устранения препятствующих факторов. На это должен быть направлен коммуникативный комплекс инициативного маркетинга — не на продвижение собственной услуги как выгодной, а на формирование уверенности потребителя в возможности ее использования. Проявляя инициативу, посредник должен обеспечить осуществление первой покупки, а это значит — убедить покупателя принять решение о покупке. Данный аспект покупательского поведения рассматривается различными исследователями — как отечественными, так и зарубежными [1], [2], [5]. Для совершения первой покупки очень важно то, что сам процесс принятия решения о приобретении товара начинается до момента купли-продажи — как отмечает И.В. Алешина: «Поведение потребителей — это деятельность, непосредственно вовлеченная в обретение, потребление и избавление от продуктов, услуг, идей, включая процессы решений, предшествующие этой деятельности и следующие за ней» [1, с. 12]. Другие исследователи — Д. Блэкуэлл, П. Миниард, Дж. Энджел в работе «Поведение потребителей» — отмечают важность учета этапа после завершения покупки и использования товара: «Поведение потребителей определяется как действия, которые предпринимают люди во время приобретения, потребления товаров и услуг, а также освобождения от них» [2, с. 23]. Уверенность потребителя в том, что он сможет осуществить покупку в будущем и беспрепятственно ее использовать, а также избавиться от нее без последствий, является основой для принятия решения о первой покупке — совершения пробной сделки.

Для рынка товаров производственно-технического назначения действия покупателя более сложные, чем выбор из набора достаточно стандартизированных продуктов и для убеждения покупателя в совершении пробной покупки необходима разработка специального маркетингового инструментария. Такой

инструментарий должен быть направлен на формирование достаточной уверенности покупателя в компетенции посредника — в создании и поддержании не просто определенного имиджа, а достаточного авторитета. Имиджевые характеристики изучаются различными исследователями как элемент стратегического преимущества и как возможность расширения сервисной деятельности [9], [8], [7]. Авторитет можно рассматривать как более сложную категорию, включающую наличие достаточной степени надежности совершаемых операций в сфере распределения товаров. Укрепление авторитета контейнерно-транспортной фирмы в данном контексте имеет четкое маркетинговое содержание — реализация функции совершения пробных покупок, преодоления страхов и опасений товаропроизводителя при освоении новых рынков. Именно с этих позиций могут проводиться специальные маркетинговые исследования возможных рисков пробной поставки и отношения к ним клиентов, имеющегося рыночного потенциала формирования новых каналов распределения продукции.

В целом формирование концептуальных подходов инициативного маркетинга основывается на раскрытии активирующей роли рыночной и товарно-транспортной инфраструктуры для развития системы распределения. Формирование понятия пробной поставки в виде специфического вида первичной покупки в сфере B2B позволяет использовать имеющиеся и разрабатывать новые средства взаимодействия с производителями и покупателями, стимулировать их к освоению новых каналов распределения товаров. Дальнейшее исследование данных вопросов должно позволить разработать комплекс маркетинговых мероприятий, побуждающих отечественных товаропроизводителей к активной интеграции в мировую хозяйственную систему, к выходу на новые рынки сбыта и освоения передовых технологий товародвижения. Реализация данных мероприятий станет основой не только расширения коммерческой деятельности, но и ее совершенствования на основе передовых технологий и организационно-управленческих подходов, что выступает важным элементом модернизации всей экономической системы страны.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Алешина И.В.* Поведение потребителей. М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999.
2. *Блэкуэлл Д., Миниард П., Энджел Дж.* Поведение потребителей / Пер. с англ. 10-е изд. СПб.: Питер, 2010.
3. *Герасименко В.В.* Основы маркетинга. М.: ТЕИС, 1999.
4. *Дурович А.П.* Маркетинг в предпринимательской деятельности. Мн.: НПЖ Финансы, учет, аудит, 1997.
5. *Классика маркетинга / Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква.* СПб.: Питер, 2001.
6. *Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В.* Основы маркетинга / Пер. с англ. 2-е европ. изд. К.; М.; СПб.: Вильямс, 2000.
7. *Кревенс Д.В.* Стратегический маркетинг / Пер. с англ. 6-е изд. М: Вильямс, 2003.
8. *Кретов И.И.* Товарные стратегии и марочные технологии в современном маркетинге. М.: Экономист, 2005.
9. *Кулибанова В.В.* Маркетинг: сервисная деятельность. СПб.: Питер, 2000.
10. *Основы предпринимательской деятельности: Маркетинг / Под ред. В.М. Власовой.* М.: Финансы и статистика, 1999.

*CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY*

<b>Laptev S.V.</b> Judgement and Management Problems Innovative Development in Economy and the Society . . . . .	7
<b>Drobyshevskaya L.N., Kolinjko V.A.</b> Institutional-Economic Designing of a Regional Innovation System . . . . .	15
<b>Russkova E.G., Groshihin M.A.</b> Management of Small and Medium Enterprises in the Sector of Social Infrastructure of the Russian Economy. . . . .	24
<b>Chelisheva E.A.</b> The System of Tax Security and Development of Its Regulatory Content . . . . .	31
<b>Gruzkov I.V.</b> The Idea of Human Capital in Western Economic Thought. . . . .	38
<b>Chernykh V.I.</b> Institutional Complexity of Crisis Regulation on the Scale of Micro-Economics . . . . .	44
<b>Glukhov G., Ovcharov D.A.</b> Destabilizing Effect of Financial Capital on Economic Development. . . . .	49
<b>Kochkurova E.V.</b> About Structural Changes in the Economy and Their Causes. . . . .	55
<b>Vasilyeva E.N.</b> Institutional Foundations of Innovation Economy. . . . .	63
<b>Sodikova N.L.</b> Features of the Use of Tools of Monetary Policy in the Global Financial Crisis . . . . .	70

*ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE*

<b>Kravtsov A.D.</b> Electronic Auction as a Factor of the State Purchases System Efficiency Raising . . . . .	76
<b>Andreeva A.V.</b> Peculiarities of the Conflict-Dynamic Concept of Strategic Marketing on the Post-Crisis Market of Banking Services . . . . .	84
<b>Mamedbekova M.O.</b> On the Socio-Economic Regulation of Migration Processes in Russia . . . . .	90
<b>Krapchatov A.M.</b> Functions, Principles and Stages of Constructing a System of Risk-Controlling Financial Activity . . . . .	95
<b>Ashkhotov A.M.</b> Gradient Study of Classification of Services of Physical Culture and Sports. . . . .	100
<b>Mironov A.V.</b> Current Status of State Debt to Russia: the Stages of Development and Structural Features. . . . .	107
<b>Rudenko V.S.</b> Accounting for the Cost of Land and Environmental Costs in the Management Accounting System . . . . .	113
<b>Dudko V.V.</b> Algorithm for Selecting Potential VIP-Customers of a Commercial Bank . . . . .	119
<b>Melnikov P.S.</b> The Main Institutional Problem of Housing and Communal Reform . . . . .	123
<b>Vermennikova L.V.</b> Essence and Basic Elements of Adaptive Management System for Service-Type Business . . . . .	130
<b>Stets K.I.</b> Factors of Competitiveness of Economic Agents of Financial Services. . . . .	138
<b>Dzhamoldinova L.A.</b> Public-Private Partnerships as an Aspect of the Organizational-Economic Management Mechanism . . . . .	144
<b>Filippova T.A.</b> Some Methods of Strengthening the Competitive Position of Domestic Industrial Companies . . . . .	149

- Avagyan G.L., Kesyan Z.A.** Improvement of the Mechanism of Administration of Ecological Safety as the Factor of an Increase in the Effectiveness of the Functioning of the Enterprise . . . . . 154
- Smolyankina E.V.** Investigation of Problems of the Real Estate Market and Market Real Estate Services . . . . . 161
- Chernova I.A.** Reengineering of Financial-Investment Mechanism of Development of Large Industrial Corporations in the Conditions of the Post-Crisis Development . . . . . 166

*PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY*

- Kyurdzhiev S.P.** Socio-Economic Policy of the Region to the Transition to Sustainable Development in the Modernization Intergovernmental Relations . . . . . 174
- Antonov D.V., Shahmurzov A.M.** Researches of Process of Forming the Model of Sustainable Development of Regional Economy . . . . . 182
- Ter-Grigor'yants A.A.** Priority Areas for Innovation Development Agribusiness in the Region . . . . . 187
- Plaksina A.V., Shelukhina E.A.** Regional Aspects of Efficient Use of Natural (Land) Resources in the Innovation Aspect. . . . . 193
- Magomadov A.M.** Particular Cases of Decision the Modernization Problem of Russian Economy at the Regional Level . . . . . 199
- Gehaeva P.T.** The Basic Directions in Realization of Measures on Increase of a Standard of Living of the Population of the Chechen Republic . . . . . 204

*TRENDS IN WORLD ECONOMY DEVELOPMENT*

- Voronina T.V.** The Evolution of Theoretical Approach in International Economic Integration Analysis . . . . . 208
- Ustinova T.A.** About the Risks and Ensuring the Safe Use of the Internet — Technologies of the Banking System of France . . . . . 216
- Tokmazov Y.G.** Methodological Aspects of the Construction of New Marketing Channels of Distribution of Products in the Wholesale and International Trade . . . . . 221

*Научно-аналитическое издание*

**TERRA ECONOMICUS**

**Экономический вестник  
Ростовского государственного университета**

**2010  
Том 8  
Номер 3  
Часть 3**

Сдано в набор 27.08.2010. Подписано в печать 15.09.2010  
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif  
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 12,74  
Тираж 558 экз. Заказ № С. 160

Издательство «Наука-Спектр»  
344010, г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 90, к. 8  
Т. 8(863)269-09-71

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии