



ISSN 2073-6606

**10 лет**

**ПОЗДРАВЛЯЕМ  
НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ!**

# **TERRA ECONOMICUS**

**10  
ТОМ  
2012**

**4  
номер**

Часть 2

# TERRA ECONOMICUS

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

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

#### 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,

**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,

**Лукьянцев А.А.**, доктор юридических наук, профессор,

**Макаренко В.П.**, доктор политических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ,

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

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

**Цыганенко С.С.**, доктор юридических наук, профессор,

**Чернышев М.А.**, доктор 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) 2653-158, 2648-466  
факс: 2645-255, 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

*ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ*

<b>Елисеев В.Н.</b> Общечеловеческий подход в современной экономической теории.....	5
<b>Крюков С.В.</b> Динамическая система анализа и отбора инновационных проектов.....	9
<b>Маракулина Ю.Н.</b> Методы регулирования денежных потоков с учетом влияния транзакционных издержек.....	14
<b>Туманян И.В.</b> Проблемы и противоречия инвестирования капитала в нововведения.....	19
<b>Плужникова Е.С.</b> Повышение роли лизинга в финансировании инновационной деятельности: теоретический аспект.....	22
<b>Лаптев С.В., Филина Ф.В.</b> Финансово-кредитная система как условие и фактор модернизации и перехода российской экономики к инновационной модели развития.....	27
<b>Ширяев И.М.</b> Методология исследования экономической эволюции в работах Людвига фон Мизеса.....	33
<b>Тюхматов В.М.</b> Модель взаимодействия рынков интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала в современной экономике.....	36

*АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ*

<b>Носко Б.П., Агаджанян Г.С.</b> Технологическая интеграция сети многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг в систему межведомственного электронного взаимодействия.....	41
<b>Кайванов А.В.</b> Оценка показателей динамики размера страхового возмещения по банковским депозитам.....	46
<b>Симонян А.С.</b> Модернизация стандартов андеррайтинга в системе ипотечного кредитования.....	49
<b>Проскура Д.В.</b> Модернизация института экологического мониторинга в системе эколого-экономической деятельности угледобывающей отрасли.....	53
<b>Кумпилова А.Р.</b> Некоторые особенности современного управления предпринимательскими структурами.....	56
<b>Плаксенко Н.П.</b> Развитие накопительной компоненты пенсионной системы РФ.....	59
<b>Флоренская М.В.</b> Инвестиционная политика как инструмент развития территориально-отраслевых комплексов.....	62
<b>Османова В.П., Якубов Т.В.</b> Эффективность функционирования и управления топливно-энергетическим комплексом с позиции обеспечения устойчивого развития.....	65
<b>Голубев В.Ю., Белинская Е.Н.</b> Реструктуризация как инструмент повышения ценовой конкуренции в энергетическом секторе.....	69
<b>Гварлиани Т.Е., Черемшанов С.В.</b> Особенности развития спортивного туризма в Российской Федерации.....	72
<b>Финашина С.А.</b> Теоретические аспекты формирования новых типов кластеров с высоким инновационным потенциалом.....	76
<b>Пайтаева К.Т.</b> Эколого-экономический анализ деятельности предприятий нефтегазовой отрасли.....	80
<b>Богданова Т.В.</b> Инструменты организационно-экономического взаимодействия агентов рынка недвижимости и ипотечных услуг.....	84
<b>Башмакова Т.С.</b> Развитие конкурентной среды на российском рынке выставочных услуг.....	88
<b>Куратов С.С., Михайленко Н. А., Шевчик Е.В.</b> Маркетинговое управление взаимодействием торговых компаний и банков в системе сервисного обслуживания потребителей.....	92

<b>Кривошеина Н.С.</b> Основные направления обеспечения устойчивого развития предприятий промышленности.....	97
<b>Переходько М.Н.</b> Необходимость развития малого бизнеса для экономики Российской Федерации.....	100
<b>Старыгина А.М.</b> Роль знаний и интеллектуальной обучающей среды в создании и сохранении компетенций специалистов быстрорастущих компаний.....	104
<b>Локтионова М.А.</b> Преимущества современных форм финансирования оборотного капитала предприятий.....	109
<b>Барсегов С.С.</b> Управление компетенциями в системе оптимизации затрат крупных корпораций.....	112
 <i>ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	
<b>Тяглов С.Г., Пономарева М.А.</b> Совершенствование деятельности региональных органов управления по улучшению инвестиционной привлекательности муниципальных образований Ростовской области.....	116
<b>Сидорюк А.В.</b> Модель управления лесными ресурсами в достижении устойчивого развития региона.....	120
<b>Жукова И.А.</b> Теоретические аспекты управления техногенными отходами как производственными ресурсами добывающих регионов.....	123
<b>Алешин А.В.</b> Стратегии и направления государственного стимулирования межфирменного партнерства в регионах России.....	127
<b>Фазлыева Е.П.</b> Влияние особых экономических зон на динамику индикаторов развития территории размещения.....	132
<b>Гладкова Н.В.</b> Электроэнергетическая составляющая экономики СКФО: специфика, параметры.....	135
<b>Галазова С.С.</b> Региональные факторы экономического роста: современные тенденции.....	141
<b>Матвейко Р.Б., Хамавова А.А.</b> Геоинформационные инструменты инвестиционного развития территории.....	144
<b>Сайдарханов А.М.</b> Традиции организации местных сообществ в Чеченской Республике.....	150
<b>Тараненко О.Н.</b> Теоретико-методологический базис повышения эффективности института государственно-частного партнерства в системе институционального обеспечения развития региона.....	155
 <i>ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>	
<b>Алексеевков А.А.</b> Организация межведомственного информационного взаимодействия для совершенствования таможенного контроля перемещения морских биологических ресурсов.....	159
<b>Стасев М.А.</b> Роль обеспечения безопасности в системе внешнеэкономической деятельности для повышения национальной экономической безопасности.....	163
 <i>АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА</i>	
<b>Афендииков В.С.</b> Актуализация вопросов превышения пределов необходимой обороны в новом постановлении пленума ВС РФ.....	167
<b>Добровольский В.В.</b> Об опыте взаимодействия органов внутренних дел и казачьих объединений в охране общественного порядка в условиях Северо-Кавказского региона.....	171

## ОБЩЕЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОДХОД В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ЕЛИСЕЕВ В.Н.,

кандидат экономических наук, доцент,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: eliseevvn@sfedu.ru

В статье рассмотрено соотношение общечеловеческого, формационного и классового подходов в методологии современной экономической теории.

**Ключевые слова:** общечеловеческий подход; классовый подход; общественно-экономическая формация; экономическая система.

The paper considers the universal relation, the formation and class-based approach to the methodology of modern economic theory.

**Keywords:** common human approach; class approach, socio-economic system, the economic system.

**Коды классификатора JEL:** B24, Z13.

Кардинальная смена социально-экономического строя в нашей стране, произошедшая в начале 90-х гг. прошлого столетия, «освещалась» возникшей на основе критики недостатков советской экономической теории теоретической парадигмой общественного развития, в которой главным, в противоположность формационному и классовому подходам, был объявлен подход общечеловеческий. В связи с этим, например, авторы учебного пособия «Политическая экономия», разработанного коллективом кафедры политической экономии экономического факультета МГУ в тот сложный переломный период, выступая против абсолютизации формационного подхода в экономической науке, в предисловии отмечали, что «до недавнего прошлого в нашей науке делался акцент на классовом подходе, недооценивалась или даже игнорировалась роль общечеловеческих тенденций и ценностей» [6, с. 5]. С учетом этого авторский коллектив «пытался преодолеть подобную односторонность, исходя из органического единства общего и специфического и, в частности, общечеловеческого и классового» [6, с. 5]. При этом авторы предостерегали от таких представлений, «когда под лозунгом приоритета общечеловеческих ценностей скрывается полное отрицание специфического подхода» [6, с. 5].

Более чем двадцатилетний период, прошедший с того времени, срок вполне достаточный, чтобы оценить теоретические и практические итоги осуществления общечеловеческого подхода в реальной действительности. Как известно, в результате ускоренной приватизации национальные богатства нашей страны оказались сосредоточенными в руках немногих частных лиц, в том числе и иностранного происхождения, а многочисленный слой населения превратился в наемных работников, число которых в настоящее время в стране составляет более 90% от общей численности занятых. 70% национального богатства страны принадлежит всего 0,2% населения. В России появились свои долларовые миллиардеры, по количеству которых (110 человек) страна оказалась в списке лидирующих в мире. В итоге произошло резкое расслоение общества на основе антагонистической поляризации социально-экономических интересов меньшинства богатых и огромного большинства бедных, что привело к возникновению классовых, межнациональных и межрегиональных конфликтов, наносящих ущерб целостности страны. А в объявленном «общечеловеческом подходе» обнажились интересы крупных отечественных олигархических и бюрократических группировок, а также международного финансового капитала. И неслучайно на олимпе политической власти страны периодически звучат призывы объявить классовый подход в политике и в теории экстремистским. Произошло то, от чего предостерегали авторы упомянутого учебного пособия: под лозунгом приоритета общечеловеческих ценностей сегодня в стране скрываются классовые интересы специфических властных группировок, в корне противоречащих интересам общества в целом.

Теоретическим «результатом» реализации общечеловеческого подхода в отечественной экономической науке стала подмена формационного подхода так называемым цивилизационным, что привело к господству в ней неолберальной теории с ее «экономическим человеком», главной отличительной чертой которого является рациональность, основанная на эгоистичной мотивации его жизнедеятельности, и отрицание примата коллективного, обще-

ственного начала в нем. В результате понимание общечеловеческих ценностей на деле свелось к провозглашению рыночных ценностей (прибыль и прочее), и это было неизбежно, поскольку в системе координат экономической системы капитализма главным является вещное богатство, а человек не является самоцелью развития, оказываясь лишь средством, элементом издержек производства.

Поэтому провозглашение общечеловеческого подхода в теоретическом обосновании построения капиталистической рыночной экономики в нашей стране оказалось фальшивым лозунгом. Он не обеспечил создание принципиально новой теории социально-экономического развития, а стал лишь идеологическим оружием подрыва формационного подхода в экономической теории, что привело к отрицанию в ней системного подхода на диалектической основе и, в конечном счете, к ее логическому тупику. И это прекрасно понимает коллектив кафедры политической экономии экономического факультета МГУ, выпустивший новое учебное пособие «Общая экономическая теория. Вводный курс», при подготовке которого был обозначен главный принцип кафедрального подхода — «системное видение как экономики в целом, так и каждого ее явления и процесса» [5, с. 4].

Системный подход является одним из главных достоинств марксистской экономической науки, поэтому системное изложение названного нового учебного курса общей экономической теории основано на логике «Капитала» К. Маркса в его современной интерпретации. Но в «Капитале» Марксом реализован формационный подход в построении теоретической системы капиталистического способа производства, подход, выраженный в диалектической системе категорий. Следовательно, на основе переосмысления теоретико-экономического и практического опыта последних двух десятилетий авторы данного учебного пособия поняли необходимость возвращения в методологический багаж экономической теории формационного подхода, который является общим научным принципом построения общества (как системы) и логики его развития. Проблема не в самом формационном подходе как в методологическом инструменте материалистического осмысления хода истории, а в его понимании и умении применять в исследовании реальных социально-экономических процессов, и в том, что он «кому-то мешает танцевать». Главный вопрос, который здесь возникает — это вопрос о соотношении формационного и общечеловеческого подходов, ответа на который в упомянутом учебном пособии нет, поскольку в нем не ставилась задача осуществления общечеловеческого подхода в смысле построения принципиально иной социально-экономической системы, отличной от капиталистической. Поэтому задача построения экономической теории, основанной на действительно общечеловеческом подходе, остается сегодня нерешенной и наиболее актуальной. И чтобы ее решить, необходимо, прежде всего, ответить на вопрос: противоречит ли общечеловеческий подход формационному, который его интерпретаторы связывают обычно с классовым подходом?

Формационный подход выступает способом выражения материалистического понимания истории и связан с понятием «общественно-экономическая формация». Общественно-экономическая формация (ОЭФ) — это **системная оформленность общества**, которая характеризует конкретно-исторический способ производства непосредственной жизни в целом. Это (в совокупности различных сфер общественной жизни) единый общественный организм, завершенная целостность которого проявляется в его главном результате — производстве действительной жизни, самого человека. Поэтому ОЭФ — это не только определенный тип общества, но и соответствующий ему конкретно исторический тип человека. **Теория ОЭФ органически включает в себя в качестве существенного момента теорию развития человека.**

ОЭФ выступает носителем и конкретно-специфического и всеобщего. На уровне специфического ОЭФ как система выступает в качестве самостоятельного образования со свойственными ей закономерностями. В то же время она представляет собой определенную ступень в развитии того общего, которое лежит в ее основе. **Этим общим и является родовая сущность человека, которая модифицируется в каждую историческую эпоху.** В обобщенном виде ОЭФ представляет собой способ производства действительной жизни (тип общества и человека в целом), который как единство базиса и надстройки включает в себя способ производства средств к жизни (экономический строй общества), способ производства социальной жизни (социально-политический и духовный строй) и способ производства непосредственно самого человека (род, тип семьи). Хозяйственная и социально-духовная сфера, а так же семейно-бытовой уклад образуют естественноисторические подразделения ОЭФ как способа производства непосредственной жизни.

ОЭФ в единстве базиса и надстройки является увеличенным отражением двойственной природы человека как биологического и социального существа. Материальная сфера (базис) представляет собой способ производства средств к жизни как общественно организованное овладение силами природы в интересах производства непосредственной жизни. Способ производства средств к жизни является целостной и специфически конкретной характеристикой экономического строя общества, теоретически обобщенной моделью экономической системы. Именно способ производства является ключевым, родовым понятием в характеристике экономической системы. В нем как в генетической матрице в концентрированной и закодированной форме выражается системное качество экономического развития, которое в развернутом виде включает в себя технологический способ производства (типы технологий и технологический способ соединения рабочей силы со средствами производства), способ территориальной организации производительных сил, способ общественной организации труда, а именно общественное разделение труда и кооперацию труда, способ существования производственных единиц (домашнее хозяйство, мануфактура, фабрика и т. д.), тип производства (натуральное и товарное), способ взаимодействия хозяйствующих субъектов (конкуренция, монополия и др.), экономический способ соединения работника со средствами производства, способ присвоения экономических благ, составляющий основу экономической системы, способ реализации основной экономической цели (форма прибавочного продукта), способ функционирования хозяйственного механизма и способ регулирова-

ния экономической жизни общества, способ воспроизводства человека как субъекта производственных отношений и др. В единстве производительных сил и производственных отношений способ производства связывает все стороны экономической жизни в единый организм, который в буквальном смысле представляет собой телесный организм общества, в пределах которого происходит обмен веществом, энергией, информацией между обществом и природой, синтез энергии и материи в более организованные по сравнению с их природным существованием формы.

Надстроечная же сфера или сфера «по ту сторону» материального производства представляет собой не просто его противоположность, а является завершением целостности экономической системы общества. Эта сфера есть область средоточия непосредственно-общественной власти общества, которая обеспечивает его целостность, является интегрирующей системой, выполняя функции целеполагания, управления, регулирования, обеспечения защиты общества от разрушений в результате внутренних и внешних воздействий, создавая условия для безопасности. В фундаменте этой системы заключена совокупность соответствующих ценностей и знаний, составляющая духовный менталитет общества, разрушение которого неизбежно приводит последнее к гибели.

Рассмотрение ОЭФ как единого целостного организма в единстве и диалектическом взаимодействии материального и духовного, базиса и надстройки, позволяет понять логику социально-экономического развития в системном виде. Целостная теория ОЭФ — это широкая научная панорама истории, которая дает возможность представить ее не прямолинейным, а противоречивым, многообразным и комплексным процессом взаимодействия материального и духовного, экономического и социального, позволяет в многообразии природных, климатических, культурных и иных различий стран и народов увидеть общие закономерности истории, понять и объяснить как неравномерность, так и общий ход социально-экономического развития. Целостная теория ОЭФ дает возможность осмыслить всемирную логику социально-экономического развития как результат взаимодействия многих обществ, стоявших и стоящих на разных ступенях мирового развития. Но последовательность формаций не является обязательной схемой, которой должна подчиняться история каждого народа, а выражает «необходимые ступени всемирно-исторического процесса» [2, с. 83].

Человек — центральная фигура, первая предпосылка и конечный результат этого процесса. Он представляет собой индивидуальное, природное бытие общественных отношений. Его экономическая и социальная определенность формируется в зависимости от технологического уровня производства, его места и роли в системе общественного разделения труда, отношений собственности на средства производства в управлении общественным производством, от способа получения и величины дохода, от степени доступности образования и т. д. Определенный тип общества порождает и соответствующую галерею исторических типов человека (раб и рабовладелец, крепостной крестьянин и феодал, рабочий и капиталист, ремесленник и торговец, и т. д.). Классы — это объективно возникающие общности людей, и классовый подход в современной экономической науке и политике означает необходимость учета взаимодействия их интересов и институционального оформления в целях обеспечения устойчивого развития общества. Но несмотря на многообразие природных, исторических, социальных и других персонажей человека, всех людей объединяет одно — их всеобщая родовая сущность, которую К. Маркс определил как «совокупность всех общественных отношений», характеризуя тем самым тождество человека и общества и самих людей друг другу.

Как часть природы человек есть ее высший результат, ее венец, в лице которого природа познает себя. Познавая природу, осваивая ее силы, человек, в конечном счете, все ближе подходит к «аутентичному» самопознанию. Исторически очеловечивая природу в виде искусственных технологических систем, человек как бы заново проходит путь своей природной эволюции до положения «венца» природы, но уже очеловеченной. И в этой повторной природной эволюции (но теперь — в рамках общества), человек возвращается к самому себе как к высшему существу, преодолевая свою природную ограниченность.

С позиции же целостного подхода к историческому развитию человека и общества К. Маркс выделил, как известно, три основных качественных этапа:

- 1) период развития, основанный на личной зависимости;
- 2) этап личной независимости, основанной на вещной зависимости;
- 3) эпоха свободной индивидуальности, основанная на универсальном развитии индивидов.

«Отношения личной зависимости (в начале, совершенно первобытные), — пишет К. Маркс, — таковы те первые формы общества, при которых производительность людей развивается лишь в незначительном объеме и в изолированных пунктах. Личная независимость, основанная на вещной зависимости, — такова вторая крупная форма, при которой впервые образуется система всеобщего общественного обмена веществ, универсальных отношений, всесторонних потребностей и универсальных потенций. Свободная индивидуальность, основанная на свободном развитии индивидов и на превращении их коллективной, общественной производительности в их общественное достояние — такова третья ступень. Вторая ступень создает условия для третьей» [3, с. 100–101].

Так в укрупненной форме им выражена общая логика социально-экономического развития. Очевидно, что между этими различными ступенями существовали и существуют исторически переходные состояния общества. По всей видимости, рабовладельческое и феодальное общества — это переходные общественные организмы от бесклассового (первобытного) к классовому в его исторически развитой определенности — капиталистическому. Переходный характер докапиталистических антагонистических обществ можно объяснить тем, что при качественном различии экономических основ с первобытным обществом общим здесь с точки зрения развития индивида была включенность в локальную общественную систему — род, община, каста, сословие и т. п. В условиях антагонистических классовых обществ развитие производительных сил «покупается только ценой такого исторического процесса, в ходе которого индивиды приносятся в жертву, развитие способностей рода “человек” совершается за счет большинства челове-

ских индивидов» [4, с. 123] и осуществляется как интерес «особых индивидов». Объективные условия труда и сам непосредственный живой труд приобретают по отношению друг к другу субъективное существование в виде классов: на одной стороне в виде собственников средств производства, на другой — в виде живой рабочей силы, лишенной этих объективных условий труда. Реальное движение человеческой истории здесь выступает в антагонистической форме, в форме отчуждения человека от его родовой сущности, которое Маркс определил как процесс обезчеловечивания человека и которое он связывал с отчуждением труда и частной собственностью на средства производства. Отчуждение от родовой сущности приводит к внутреннему противостоянию души и тела человека, к состоянию его обособленности. Внутренний антагонизм человека связан с внешним антагонизмом классов, который объективно обуславливает возникновение классового подхода в экономической теории.

Снятие овеществленной формы производственных отношений, преодоление отчуждения человеческой жизнедеятельности — это основное содержание современного перехода к третьей ступени — к обществу в его развитой гуманистической определенности, в котором в высшей мере проявляется совпадение развития человеческого рода с развитием отдельного индивида, где развитие каждого является условием развития всех. Создание целостной теоретической системы такого общества как высшего результата человеческой истории вообще будет означать одновременно и целостное осмысление ее логики, что предполагает рассмотрение развития человека и общества, применение общечеловеческого, формационного и общецивилизационного подходов в неразрывном единстве. Это возможно при условии, если представить эту логику как системно развернутый процесс в виде диалектической системы категорий, начальным, исходным пунктом в которой является сам человек. В этом состоит самая глубокая суть общечеловеческого подхода в социально-экономической теории, поскольку в этом случае «проблема «начала» общества в его высшей исторической определенности диалектически совпадает с проблемой «начала» человеческой истории вообще, проблемой возникновения и развития самого человека» [1, с. 16]. И сегодня для его реализации имеются все необходимые методологические и теоретические предпосылки.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Елисеев В.Н.* Человеческий код общественного развития и его интегральное измерение // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 2.
2. *Келле В.Ж., Ковальзон М.Я.* Теория и история (проблемы теории исторического процесса). М.: Политиздат, 1981.
3. *Маркс К.* Экономические рукописи 1857–1859 годов / Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 46, ч. 1.
4. *Маркс К.* Теории прибавочной стоимости / Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 26, ч. 2.
5. *Общая экономическая теория. Вводный курс. Учебное пособие / Под ред. А.А. Пороховского.* М.: Изд-во «Кодекс», 2010.
6. *Политическая экономия / Под ред. В.В. Радаева.* М.: Изд-во МГУ, 1992.

## ДИНАМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА АНАЛИЗА И ОТБОРА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

**КРЮКОВ С.В.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: svkrukov@sfedu.ru

Формирование динамической системы анализа и отбора инновационных проектов позволяет любой компании обеспечить себе конкурентное преимущество. Рассмотрены основные характеристики развитой системы анализа и отбора инновационных проектов. Предложен алгоритм функционирования динамической системы анализа и отбора инновационных проектов.

**Ключевые слова:** инновационный проект; динамическая система; анализ и отбор; стратегическое партнерство; реальные опционы; конкурентное преимущество.

The development of the dynamic system of the analysis and selection innovative projects allows any companies to provide itself competitive advantage. The main features of the high developed system of the analysis and selection innovative projects are considered. We offer algorithm of the operating the dynamic system of the analysis and selection innovative projects.

**Keywords:** innovative project; dynamic system; analysis and selection; strategic partnership; real options; competitive advantage.

**Коды классификатора JEL:** O31, G31.

Одно из главных конкурентных преимуществ, которое позволяет передовым компаниям не только выживать, но и успешно развиваться в современном мире, — это высокое качество инновационных решений, которое, в свою очередь, зависит от наличия развитой системы анализа и отбора инновационных проектов (САОИП). История знает многочисленные примеры, когда неудачные инновационные решения приводили к серьезному ухудшению положения компании, а иногда и к банкротству [1, 8].

Почему же компании продолжают делать подобные ошибки? Одна из основных причин в том, что они имеют неразвитые системы анализа и отбора инновационных проектов. Руководство многих компаний понимает, что причиной многих неудач является слабость их САОИП, но чаще всего они видят скорее отдельные недостатки, чем системные ошибки.

*Распространенные недостатки САОИП*

**Несоответствие между стратегией компании и САОИП.** Большинство компаний имеют хорошо разработанное видение корпоративных целей, описание стратегии для достижения этих целей. Однако САОИП часто не скоординирована со стратегией компании. Например, стратегия компании может быть направлена на агрессивный рост посредством разработки и выхода на рынок с новым продуктом, в то время как принятая в компании методика отбора инвестиционных проектов будет противодействовать данной стратегии, вследствие неправильной оценки возможных потерь в доходах при замене традиционного продукта на новый.

**Недостаток динамичности.** Развитая САОИП должна включать не только анализ заявок на размещение капитала, когда инвестиционный проект уже должен выполняться, но и анализ всей добавочной информации еще до инвестирования в проект (маркетинговые исследования, разработка прототипа, тестирование и т. п.). Динамичная САОИП проверяет все капитальные затраты, прямо или косвенно связанные с инновационным проектом.

**Слабая взаимосвязь между финансовыми индикаторами и системой вознаграждений.** Многие компании используют показатель чистого дисконтированного дохода (ЧДД) для оценки и отбора инвестиционных проектов, но часто менеджеры получают вознаграждение в зависимости от ежегодных доходов от продаж определенного продукта или от достигнутого уровня доходности. Тем самым интересы менеджеров компании часто расходятся с интересами ее акционеров [2].

**Неадекватные аналитические методы.** Многие компании используют при проведении анализа и отбора инновационных проектов методы, которые имеют следующие недостатки:

- *плохая оценка исходной ситуации.* Компания должна оценить исходную ситуацию, а затем сравнить альтернативы (внедрение различных инвестиционных проектов) с исходной ситуацией. Иногда возникает соблазн представить исходную ситуацию в таком ужасном свете, что любая альтернатива покажется очень хорошей.
- *неадекватная оценка конкуренции.* Компания должна оценить вероятные действия конкурентов, используя теорию игр и вероятностные сценарии, затем необходимо интегрировать эту информацию в процесс анализа и отбора инновационных проектов.
- *неправильная оценка риска.* Выделяют два основных типа риска в процессе анализа и отбора инновационных проектов: 1) риск, связанный с оценкой ставки дисконтирования; 2) риск, связанный с оценкой ожидаемых денежных потоков. Неправильная оценка обоих видов риска может привести к неадекватной оценке эффективности инновационного проекта [5].

**Множество критериев отбора.** Многие компании в рамках своих САОИП используют несколько критериев для отбора наилучших инновационных проектов; некоторые из этих критериев дают противоположные рекомендации. Например, при отборе проектов на основе показателя срока окупаемости недооцениваются проекты, приносящие доходы после наступления момента окупаемости. В случае сравнения взаимоисключающих проектов показатель внутренней нормы доходности (ВНД) не дает однозначного решения, в этом случае можно использовать только показатель ЧДД проекта [6].

**Плохо обученные специалисты по анализу и отбору инновационных проектов.** Во многих компаниях достаточно сложные САОИП потерпели неудачу, потому что персонал не умел их использовать надлежащим образом. Когда ресурсы у компании ограничены, чаще всего урезают затраты на обучение персонала, при этом траты на обучение персонала рассматриваются как потери, а не как инвестиции в человеческий капитал [4].

**Неадекватный постаудит.** Многие компании или вовсе не используют или неправильно используют постаудит процесса анализа и отбора инновационных проектов. Тем самым теряются возможности для контроля реализации текущих проектов и обучения персонала для успешной реализации будущих проектов.

#### *Характеристики развитой САОИП*

Развитая САОИП должна иметь, по меньшей мере, шесть основных характеристик, каждая из которых является необходимой:

1. Динамичность. Общеизвестно, что качество информации может быть улучшено со временем и, значит, процесс анализа и отбора инновационных проектов должен быть непрерывным и последовательным.
2. Интеграция со стратегией компании.
3. Реальные опционы. Большинство инновационных проектов в качестве выигрыша приносят не только прямые денежные потоки, но и новые возможности для инвестиций (реальные опционы), что вызывает необходимость пересмотра методики оценки эффективности инвестиционных и, в частности, инновационных проектов [3, 7].
4. Стратегическое партнерство. Критически важным при анализе и отборе инновационных проектов является адекватный прогноз денежных потоков проекта. Поскольку информация для получения такого прогноза приходит из разных функциональных подразделений компании, причастные сотрудники этих подразделений должны чувствовать себя стратегическими партнерами в процессе принятия инвестиционных решений.
5. Система вознаграждений. До тех пор пока вознаграждения менеджеров и работников не будут зависеть от результатов отбора и внедрения инновационных проектов компании, всегда будет оставаться возможность принятия «плохих» решений.
6. Обучение. Менеджеры и специалисты, которые занимаются анализом и отбором инновационных проектов, должны регулярно сами проходить специальное обучение, а также проводить сопутствующее обучение во всех подразделениях компании.

В табл. 1 (в каждой строке) представлены возможные последствия инвестиционных решений в случае наличия или отсутствия различных характеристик САОИП.

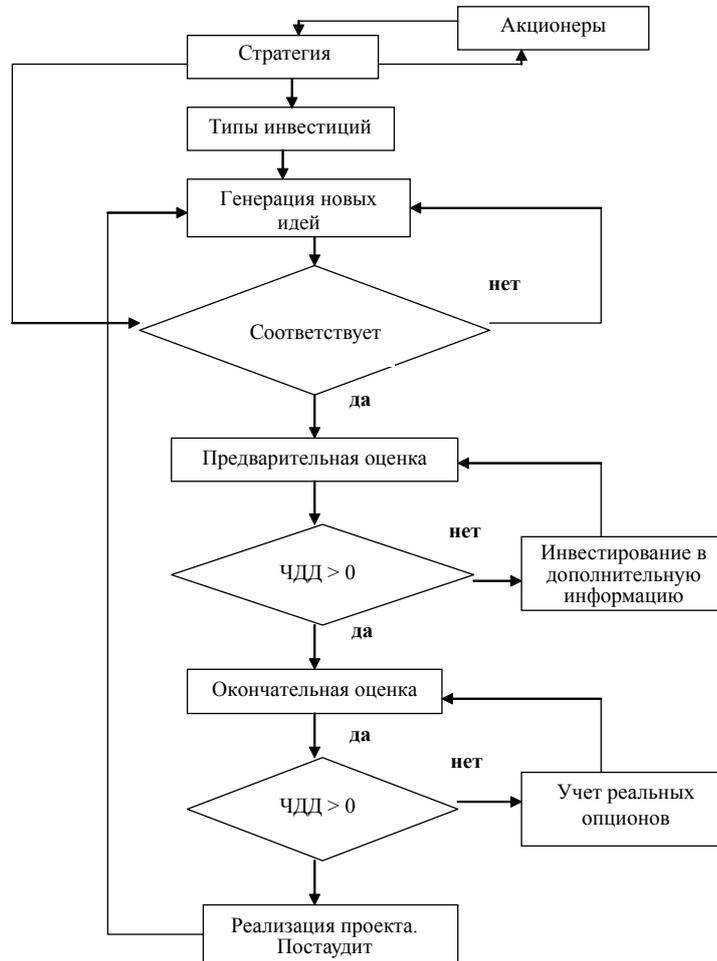
Таблица 1

#### Характеристики развитой САОИП

Динамичность	Стратегия	Опционы	Партнерство	Вознаграждения	Обучение	Успех
-	Стратегия	Опционы	Партнерство	Вознаграждения	Обучение	Стандартные инвестиционные решения, отставание от конкурентов
Динамичность	-	Опционы	Партнерство	Вознаграждения	Обучение	Неправильное размещение капитальных ресурсов
Динамичность	Стратегия	-	Партнерство	Вознаграждения	Обучение	Недооценка выгод от проектов с реальными опционами
Динамичность	Стратегия	Опционы	-	Вознаграждения	Обучение	Деградирование качества исходной информации
Динамичность	Стратегия	Опционы	Партнерство	-	Обучение	Выбор проектов с высоким вознаграждением менеджерам, но низким ЧДД
Динамичность	Стратегия	Опционы	Партнерство	Вознаграждения	-	Плохая реализация проекта, аналитические ошибки, плохие прогнозы

*Алгоритм функционирования динамической САОИП (рис. 1)*

Сначала компания должна определить свою стратегию и ее вклад в максимизацию богатства акционеров. Затем нужно определиться с тем, какого типа инвестиции необходимы, чтобы выбранная стратегия была успешно реализована. Оценочная система должна быть согласована со стратегией компании. Это должна быть динамическая система с четко установленными точками проверки соответствия инвестиционного проекта стратегии компании.



**Рис. 1.** Алгоритм функционирования САОИП

На первой стадии компания организует процесс генерирования новых инвестиционных идей. Это процесс, затрагивающий немало функциональных подразделений компании; многие формируют для этого специальные проектные группы. Затем проверяется, насколько инвестиционная идея соответствует стратегии фирмы.

Следующая стадия — предварительная оценка. Нужно получить предварительные оценки затрат и необходимого капитала для реализации инвестиционного проекта, также нужно сформулировать предположения относительно возможного спроса на выпускаемый продукт. Далее идет проверка эффективности инвестиционного проекта с точки зрения оценки денежных потоков и расчета ожидаемого ЧДД, также нужно четко определить исходную ситуацию, и сделать предположения относительно возможных действий конкурентов. Необходимо определить бюджет затрат, который зависит от уровня информационного риска проекта.

На стадии окончательной оценки необходимо завершить разработку прототипа продукта, накопить данные об исследовании рынка, перепроверить сделанные ранее предположения о затратах, необходимом капитале и уровне рыночного спроса. Также необходимо проверить предположения, сделанные ранее относительно исходной ситуации, поскольку со временем она может измениться. Важно проверить наличие реальных опционов и оценить их влияние на основные показатели экономической эффективности инвестиционного проекта.

Заключительная стадия — реализация инвестиционного проекта и его постаудит. Тем самым динамическая САОИП дает возможность учиться на собственном опыте. Экономический и финансовый анализ будущих инвестиционных проектов получает помощь в виде обратной связи от предыдущих проектов.

*Пример*

Компания «Х» рассматривает проект выпуска нового продукта, который потребует начальных инвестиций 8 млн руб. Неопределенность по поводу будущих доходов и затрат учитывается с помощью сценарного метода. В табл. 2

показаны ожидаемые доходы от реализации проекта при трех сценариях возможного спроса на новый продукт, а также вероятности реализации каждого сценария. В табл. 3 показаны возможные затраты при двух сценариях изменения цен на необходимое сырье и материалы, а также соответствующие вероятности этих сценариев.

Таблица 2

#### Ожидаемые доходы от реализации проекта (руб.)

Спрос на новый продукт	Доходы в год	Вероятность
Высокий	2 млн.	1/3
Средний	1,25	1/3
Низкий	0,5	1/3

Таблица 3

#### Возможные затраты при реализации проекта (руб.)

Цены	Затраты в год	Вероятность
Высокие	0,8 млн.	1/2
Низкие	0,3	1/2

Стоимость капитала (ставка дисконтирования) — 10%.

В нашем примере сценарии считаются равновероятными, на практике часто прибегают к экспертным оценкам при определении возможных вероятностей реализации сценариев.

Компания должна решить, стоит ли тратить деньги на исследование рынка, чтобы более точно определить уровень спроса на новый продукт. Если ничего не тратить на соответствующие маркетинговые исследования, то средний ожидаемый доход от проекта будет:

$$1/3 * 2 + 1/3 * 1,25 + 1/3 * 0,5 = 1,25 \text{ млн руб. в год.}$$

Если компания потратит 1 млн руб. на маркетинговые исследования, то она сможет выявить различия между высоким и низким спросом. Однако при любой оценке он может оказаться и на среднем уровне. Если компания потратит еще 200 тыс. руб. (всего 1,2 млн руб.), то она сможет предсказать спрос более точно. Какой вариант выбрать?

Первое предложение — ничего не вкладывать в изучение рынка. Тогда средний ожидаемый доход за год — 1,25 млн руб. Среднегодовые ожидаемые затраты:  $1/2 * 0,3 + 1/2 * 0,8 = 0,55$  млн руб. В этом случае дисконтированная стоимость бессрочного денежного потока:  $(1,25 - 0,55) / 0,1 = 7$  млн руб. Тогда ЧДД =  $7 - 8 = -1$  млн руб. Вывод: ЧДД отрицательный, нужно отказаться от данного проекта.

Второй вариант. Потратить на маркетинговые исследования 1 млн руб. Если спрос окажется низким, то инвестировать не стоит, потому что ЧДД будет отрицательным. Если спрос будет высоким, тогда ЧДД =  $(2 - 0,55) / 0,1 - 8 = 6,5$  млн руб. Если спрос будет средним, то ЧДД =  $-1$  млн руб.

Эксперты компании оценили, что вероятность действительно высокого спроса при оценке «высокий спрос» — 1/3, а вероятность среднего спроса при оценке «высокий спрос» — 1/6. Тогда ожидаемый ЧДД будет: ЧДД =  $1/3 * 6,5 + 1/6 * (-1) = 2$  млн руб. И окончательно ЧДД = 1 млн руб. после вычета расходов на маркетинговые исследования.

Третий вариант — потратить 1,2 млн на маркетинговые исследования. В этом случае прогноз будет точным, и компания может избежать инвестирования в ситуациях с низким и средним спросом. Тогда ожидаемый ЧДД будет: ЧДД =  $1/3 * 0,65 - 1,2 = 0,967$  млн руб.

Итак, получается, что наиболее выгоден второй вариант. В этом случае ЧДД наибольший. Таким образом, стоимость инвестирования в более точную информацию о рыночном спросе равна 1 млн руб. — разница между ожидаемым ЧДД от инвестирования 1 млн. в исследования рынка и ЧДД = 0 в случае отказа от проекта. Но нужно также учесть опционный характер вложений в маркетинговые исследования. Учет взаимодействия различных реальных опционов — это еще одна особенность динамической САОИП.

Предположим, что предварительное инвестирование 4 млн руб. в проект позволит компании точно узнать возможные затраты. Если после такой проверки компания решит не инвестировать, то она может ликвидировать инвестиции по остаточной стоимости 3,5 млн руб, потерять 0,5 млн руб и избежать потерь, связанных с последующими невыгодными инвестициями.

Предположим, компания игнорирует опцион инвестирования в маркетинговые исследования. Если она также игнорирует опцион точного определения затрат, то ЧДД проекта будет  $-1$  млн руб. Каков же будет ожидаемый ЧДД, если компания реализует опцион точного определения затрат?

Так как компания в этом случае не инвестирует в маркетинговые исследования, то ожидаемый годовой доход будет 1,25 млн руб. в год. Если сначала инвестировать 4 млн руб. и точно определить что затраты будут низкими, то ЧДД =  $(1,25 - 0,3) / 0,1 - 8 = 1,5$  млн руб.

Если выяснится что затраты будут высокими, то

$$\text{ЧДД} = (1,25 - 0,8) / 0,1 - 8 = -3,5 \text{ млн руб.}$$

Это меньше, чем в случае отказа от дальнейшей реализации проекта ( $-0,5$  млн руб.). Таким образом, ожидаемый ЧДД в этом случае (до инвестирования в опцион точного определения затрат) будет:

ЧДД =  $\frac{1}{2} * 1,5 + \frac{1}{2} * (-0,5) = 0,5$  млн руб.

Это и есть стоимость опциона точного определения затрат.

Итак, компания определила стоимость двух опционов по отдельности. Опцион вложения в маркетинговые исследования стоит 1 млн руб. Опцион вложения в точное определение затрат 0,5 млн руб. Теперь нужно проверить суммарную стоимость этих двух опционов, если выполнить их одновременно. Оказывается, просто складывать стоимость отдельных опционов нельзя.

Предположим, что компания потратила 1 млн руб. на маркетинговые исследования и знает, что спрос будет высоким. Она знает, что спрос будет на уровне 2 млн руб. в год с вероятностью  $\frac{2}{3}$  и 1,25 млн руб. в год с вероятностью  $\frac{1}{3}$ . То есть ожидаемый спрос — 1,75 млн руб. в год. Даже если затраты будут высоки, ожидаемый ЧДД будет:

ЧДД =  $(1,75 - 0,8) / 0,1 - 8 = 1,5$  млн руб.

Таким образом, компания будет инвестировать полностью 8 млн руб. в ожидании высокого спроса, и не будет инвестировать, если ожидаемый спрос низкий. Следовательно, ЧДД в случае затрат 1 млн руб. на маркетинговые исследования и последующего инвестирования будет таким же, как и до этого — 1 млн руб. Это и будет стоимость двух опционов, нельзя просто сложить 1 млн руб. (затраты на изучение рынка) и 0,5 млн руб. (затраты на изучение затрат), иначе будет двойной счет. Что будет если компания потратит 1,2 млн руб. на маркетинговые исследования? При среднем спросе если компания инвестирует 4 млн руб. и затраты окажутся низкими, ожидаемый ЧДД будет  $(1,25 - 0,3) / 0,1 - 8 = 1,5$  млн руб.

Значит, компания будет инвестировать все 8 млн руб. Но если затраты окажутся высокими, тогда ЧДД =  $(1,25 - 0,8) / 0,1 - 8 = -3,5$  млн руб. В этом случае лучше отказаться от проекта и потерять только 0,5 млн руб. Таким образом, ожидаемый ЧДД =  $0,5 * 1,5 + 0,5 * (-0,5) = 0,5$  млн руб.

Обобщим полученные результаты, если потратить 1,2 млн руб. на маркетинговые исследования, ЧДД будет 6,5 млн руб. — при высоком спросе, 0,5 млн руб. — при среднем спросе, 0 руб. — при низком спросе. Тогда общий ожидаемый ЧДД будет:

$\frac{1}{3} * 6,5 + \frac{1}{3} * 0,5 + \frac{1}{3} * 0 - 1,2 = 1,13$  млн руб.

Таким образом, компания предпочтет потратить 1,2 млн руб. на маркетинговые исследования, а не 1 млн руб. Когда два опциона независимы, их суммарная стоимость 1 млн руб., но если учесть их взаимозависимость, то их общая стоимость составит уже 1,13 млн руб.

Формирование динамической системы анализа и отбора инвестиционных проектов позволит любой компании избежать двух распространенных ошибок и сопутствующих им потерь: отказа от потенциально выгодных инвестиционных проектов (потери в виде упущенной выгоды) и реализации неэффективных инвестиционных проектов (прямые потери). Тем самым компания приобретет серьезные конкурентные преимущества.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Альпенталь А.* Бизнес-камакадзе: Самые провальные бизнес-идеи и бизнес-проекты самых известных в мире компаний. М.: АСТ, 2008.
2. *Брег С.* Настольная книга финансового директора. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
3. *Гусев А.А.* Реальные опционы в оценке бизнеса и инвестиций: Монография. М.: РИОР, 2009.
4. Каждая четвертая компания сократила расходы на обучение персонала. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.superjob.ru/community/otdel\\_kadrov/30686](http://www.superjob.ru/community/otdel_kadrov/30686).
5. *Крюков С.В.* Выбор методов и моделей оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях неопределенности // Экономический вестник РГУ, т. 6, 2008. № 3.
6. *Крюков С.В.* Методы и модели оценки и выбора инвестиционных проектов. Монография. Ростов н/Д.: Изд-во РГЭУ, 2000.
7. *Лимитовский М.А.* Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. М.: Юрайт, 2010.
8. Неудачные инвестиции. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2002/fem/hvorostyanenko/diss/lib/gazeta.htm>.

## МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ С УЧЕТОМ ВЛИЯНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

МАРАКУЛИНА Ю.Н.,

аспирант,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: yuliyalarionova@yandex.ru

В статье автором рассмотрены дополнительные факторы воздействия на денежные потоки предприятия и предложены методы регулирования последних с учетом влияния транзакционных издержек на процесс распределения финансовых ресурсов. В статье приведена классификация транзакционных издержек применительно к денежным потокам.

**Ключевые слова:** денежные потоки организации; транзакционные издержки.

In this paper the author discusses additional impacts on cash flow, and proposed methods of regulating the past with the influence of transaction costs in the process of allocation of financial resources. The article describes the classification of transaction costs in relation to cash flow.

**Keywords:** organizations cash flow; transaction costs.

**Коды классификатора JEL:** D23, D53, L11.

Процесс оптимизации денежных потоков подвержен влиянию эндогенных и экзогенных факторов, учет которых позволяет создать эффективный механизм управления денежными потоками организации. В составе внешних факторов воздействия выделяют конъюнктуру товарного и фондового рынков, систему налогообложения предприятия, сложившуюся практику кредитования поставщиков и покупателей, систему осуществления расчетных операций хозяйствующих субъектов, возможность привлечения средств безвозмездного целевого финансирования, доступность финансового кредита. Среди внутренних факторов наиболее существенными являются жизненный цикл предприятия, продолжительность операционного цикла, сезонность производства и реализации, неотложность инвестиционных программ, амортизационная политика, финансовый менталитет владельцев, внутренняя информационная и маркетинговая система [3]. Автор предлагает дополнить общепринятую систему факторов обеспечения эффективности управления денежными потоками следующим образом: в состав внешних факторов воздействия ввести «транзакционный аспект заключения сделок», а в состав внутренних — «долю внутренних транзакций при взаимодействии экономических субъектов».

Рассмотрим подробно содержание нововведенных элементов. Для этого более детально остановимся на содержании такого понятия как «транзакционные издержки». Обобщив и проанализировав научные труды отечественных и зарубежных авторов [4], можно сказать, что в большинстве случаев определение транзакционных издержек сводится к рассмотрению их отдельных особенностей, но не к единой характеристике их сущности. В данной статье автор предлагает ввести следующее понятие транзакционных издержек, которое, охватывает все черты рассматриваемого понятия. Транзакционные издержки — это издержки, появляющиеся при принятии управленческих решений о взаимодействии экономических агентов по поводу реализации товаров и передачи определенных прав (информационных затрат по поводу рынков сбыта, покупателям, поставщикам, конкурентах, ценах реализации, затрат по рекламе, по заключению договоров и т. п.).

Опираясь на представленное выше определение можно сказать, что под транзакционным аспектом заключения сделок понимаются юридическое сопровождение контрактов и защита прав собственности. Система юридической подготовки, сопровождения и контроля за исполнением контрактов напрямую оказывает влияние на формирование денежных потоков. От того насколько грамотно и своевременно выстроена правовая защита предприятия во многом зависит величина как положительного, так и отрицательного денежного потока. Здесь прослеживается прямая зависимость: если у организации юридическая служба работает эффективно — растет приток денежных средств, если наоборот — наблюдает отток в связи с потерями и безнадежными долгами.

Доля же внутренних транзакций при взаимодействии экономических субъектов оказывает непосредственное влияние на конечный результат деятельности организации, на величину чистого денежного потока. Чем более рассогласованная и неотработанная система взаимодействия внутри субъекта хозяйствования, тем выше потери при взаимодействии,

которые при значительной их величине вообще могут привести к обнулению результата операции. Отсюда следует, что издержки взаимодействия должны быть минимальны, чтобы максимизировать положительный денежный поток.

Таким образом, для выбора наилучших форм организации денежных потоков на предприятии и повышения эффективности их функционирования следует учитывать влияние указанных факторов.

Мероприятия по регулированию денежных потоков с учетом влияния трансакционных издержек необходимо разрабатывать, руководствуясь принципом максимальной эффективности произведенных затрат, т. е. трансакционные издержки как фактор воздействия на денежные потоки следует дифференцировать по признаку генерирования положительного и отрицательного денежных потоков и подобрать такое их соотношение, которое бы соответствовало конкретному предприятию и позволило: 1) рационально расходовать денежные ресурсы с целью получения в ответ прибыли; 2) минимизировать затраты, не способствующие поступлению денежных средств.

Что касается первого пункта, то здесь необходимо остановиться на таких издержках, как:

— **стоимость услуг подразделений, выполняющих маркетинговую деятельность.** В настоящее время ни для кого не секрет, что от грамотной маркетинговой политики во многом зависит прибыльность бизнеса, а основным «двигателем торговли» является реклама. По своей сути реклама — это форма неличного представления и продвижения продукции, товаров и услуг, осуществляемая с помощью платных средств распространения информации с обязательным определением источников финансирования [2].

Реклама направлена на информирование потребителя о товаре, стимулирование спроса, обеспечение взаимосвязи между продавцом и покупателем, которое может осуществляться в рамках рекламы с обратной связью, предусматривающей возможность потребителя обратиться по телефону, Интернету и т. д. за более подробной информацией о продукте или заказать товар дистанционно. К основным средствам распространения рекламы следует отнести печатные издания (газеты, журналы), телевидение, радио, Интернет и наружную рекламу. На сегодняшний момент во всем мире наиболее динамично развивающимся сегментом рекламы становится интернет-реклама, позволяющая в условиях тотальной информатизации охватить наиболее широкий спектр потребителей, как в России, так и за рубежом. На создание и продвижение интернет-сайтов компании начинают тратить средства, сравнимые с расходами на рекламу в прессе. Распространение рекламы в Интернете уже не ограничивается размещением баннеров, все чаще сайты компаний продвигаются с использованием инструментов поисковой оптимизации и ссылочного ранжирования.

Итак, для продвижения товара на рынке, привлечения покупателей следует прибегать к интернет-рекламе, которая на сегодняшний момент является наиболее продуктивной.

Еще одно направление увеличения прибыли — стимулирование сбыта (продаж) или, другими словами, совокупность преимущественно краткосрочных побудительных средств, призванных увеличить продажи производимого товара. Стимулирование сбыта включает в себя различные средства, такие как купоны, денежные компенсации, льготные цены, премии и подарки, поощрения постоянным клиентам, гарантии, продажу товаров в кредит и др.

С целью акцентирования внимания покупателя на определенном продукте используется также распространение купонов, наличие которых предоставляет право на определенную экономию при следующей покупке.

Помимо этого, для увеличения объемов продаж, применяется реализация товаров по льготной цене для продажи продуктов особой расфасовки (например, «два по цене одного») или в виде набора сопутствующих товаров. Однако данные действия приводят к уменьшению спроса на товары стандартной расфасовки.

Добиться экономии расходов на продвижения товаров можно на основе введения премий и подарков, т. е. товаров, предлагаемых бесплатно при покупке определенного изделия или за предъявление определенного количества упаковок и др.

Для привлечения клиентов также проводятся всевозможные лотереи, дающие возможность при покупке товара участвовать в розыгрыше и выиграть ценный приз. Это позволяет заинтересовать покупателей в приобретении товара и повысить показатели уровня продаж.

Для достижения же результатов в долгосрочной перспективе используют поощрения постоянных клиентов в виде денежных скидок за приверженность делать покупки у данного продавца.

Среди средств стимулирования сбыта выделяют гарантии, способствующие увеличению престижа компании, но требующие высоких затрат на обеспечение высокого качества для производимых изделий.

Если предприятие ориентировано на производство дорогостоящих товаров, то значительно увеличить объемы реализации помогает продажа в кредит, однако это возможно только при стабильной экономической и политической обстановки в стране.

Таким образом, в условиях рынка руководство компании должно обеспечивать исследование спроса на производимые ею товары на рынке, вводить в действие инструменты по стимулированию спроса, его удовлетворению посредством предложения конкурентоспособных товаров на целевых сегментах рынка. В этом контексте процесс маркетинга может рассматриваться как взаимодействие всех партнеров, участвующих в нем, в совокупности предопределяющих эффект от создания и реализации востребованного товара. При проведении рассмотренных выше мероприятий произведенные расходы способны генерировать максимально возможный положительный денежный поток и благоприятно влиять на общий результат деятельности организации;

— **юридическое оформление и сопровождение сделок.** Специалисты, занимающиеся юридическим оформлением и сопровождением сделок должны быть как морально, так и материально заинтересованы в отслеживании правильности заключаемых контрактов. Следует ввести материальное поощрение сотрудников юридического отдела, которые грамотно составили договор и проследили за его исполнением. Начисление премий должно происходить после того, как контрагент полностью рассчитывается с предприятием. При обратной ситуации, если партнер смог уйти от исполнения

контракта в виду наличия в последнем неточностей и пробелов, на составителя договора нужно наложить штраф. Однако подобные меры должны применяться только в том случае, если специалист допустил халатность при составлении, если же с юридическим оформлением сделки с неплательщиком все хорошо, то штрафные санкции применять нельзя;

— **издержки транспортировки.** Транспортные расходы — это затраты на транспортировку продукции от места продажи или закупки товара до места нахождения покупателя. Эти издержки являются дополнительными и включают оплату транспортных тарифов специализирующихся на перевозках предприятий, затраты на содержание собственных транспортных средств, стоимость погрузочно-разгрузочных работ и сопровождение грузов.

Основными направлениями снижения затрат по перевозке товаров выступают следующие:

— снижение затрат на топливо путем выбора оптимальных мест заправки с учетом стоимости топлива в различных странах, а также разрешенного в той или иной стране объема ввоза-вывоза топлива;

— снижение затрат на «суточные» путем нормирования времени выполнения рейса;

— снижение расходов на дорожные сборы за счет выбора оптимального маршрута, а также применения смешанных форм передвижения (автомобильно-морских, железнодорожных и т. д.).

Применение этих методов снижения стоимости транспортировки способствует в конечном итоге экономии на расходах и увеличению прибыли организации.

Итак, мы можем сказать, что издержки транспортировки включают в себя довольно большой перечень затрат, а себестоимость перевозок — величина довольно существенная для предприятия, представляющая собой выраженный в денежной форме показатель эксплуатационных расходов, приходящихся в среднем на единицу продукции. Поэтому этот вид расходов целесообразно производить в том случае, если клиент делает большой заказ, и в перспективе будет продолжать сотрудничество. Иными словами, для клиента создаются максимально комфортные условия, так как транспортировка товара на склад заказчика является существенным плюсом. Транспортировка продукции может осуществляться только в рамках домашнего региона, либо прилегающих, иначе предоставление подобной услуги становится слишком дорогостоящим и не покрывается выгодами от сделки;

— **издержки переговорных процессов.** На современном этапе расходы на ведение переговоров являются неотъемлемой частью издержек экономических субъектов. Практически любой сделке предшествуют переговоры об условиях экономического обмена. Заключение и документальное оформление контракта также требует расходования существенных средств. Основной способ экономии издержек — использование типовых договоров. Однако в настоящее время типовые договоры не всегда ключ к достижению оптимального решения. Поэтому необходимо научиться правильному ведению переговорных процессов, чтобы достигнуть максимальной эффективности.

Сами по себе деловые переговоры можно определить как обмен мнениями с целью достижения взаимоприемлемого соглашения. К переговорам следует относить не только организованные определенным образом контакты заинтересованных лиц, но и беседу, встречу, разговор в телефонном режиме и т. д. К переговорам приступают, когда имеется обоюдное желание найти взаимовыгодное решение проблемы, поддерживать деловые контакты и дружественные отношения, когда отсутствует четкая и ясная регламентация для решения возникших проблем, когда односторонние действия не приведут к оптимальному результату.

Грамотная организация переговорного процесса способствует достижению максимально благоприятных условий заключения сделки, поэтому подготовка к переговорам должна включать следующие стадии:

1. Определение проблемы, требующей решения;
2. Определение целей и потребностей заключения сделки;
3. Отбор материала и фактического их подтверждения;
4. Выявление интересов сторон;
5. Определение зоны пересечения интересов;
6. Определение объективных критериев;
7. Формирование предложений по достижению цели;
8. Стратегическое планирование;
9. Тактическое планирование;
10. Система убеждения партнера;
11. Разработка альтернативных, запасных вариантов;
12. Анализ результатов достигнутых соглашений и контроль за их исполнением.

Подобная структуризация облегчит ведение самого переговорного процесса и поможет в достижении поставленных целей.

Деловые переговоры являются частью PR-деятельности организации и напрямую влияют на ее имидж [2]. Профессиональное ведение переговоров расширяет положительное информационное поле представлений о фирме, способствует привлечению к ней внимания большего числа потенциальных партнеров. Однако значение деловых переговоров в отечественном бизнесе начинает возрастать только в последнее время, тем не менее, подобная динамика положительно сказывается на развитии российского бизнеса;

— **страхование.** Расходы по страхованию носят двойной характер, так как положительный денежный поток будет сформирован только при наступлении страхового случая. При его отсутствии эти расходы генерируют только отток денежных средств. Но и его величину можно уменьшить, применив грамотную политику страхования. Например, предприятие имеет на балансе транспортные средства, застрахованные по плану «полное КАСКО» (полная страховая ответственность), а страховые взносы значительно превышают сумму уже произведенных выплат по страховым случаям. Поэтому целесообразно применять данный вид страхования только для тех транспортных средств, ремонт которых

может потребовать значительных затрат, а для более дешевых необходимо приобретать страховку общей гражданской ответственности.

Что касается второго пункта, то здесь необходимо остановиться на таких издержках, как:

— **эксплуатация технических средств.** С целью обеспечения надежной работы оборудования между плановыми ремонтами и сокращения общего объема ремонтных работ организации следует проводить профилактические мероприятия, называемые техническим обслуживанием. Оно предусматривает надзор за работой оборудования, уход за оборудованием, содержание оборудования в исправном состоянии, проведение плановых технических осмотров, технических испытаний, промывок, чисток, продувок и т. д. Техническое обслуживание производится в соответствии с инструкцией завода-изготовителя (правилами технической эксплуатации). При отсутствии заводских инструкций последние должны разрабатываться и утверждаться непосредственно на предприятии;

— **менеджмент компании.** Данное направление расходов подразумевает затраты на оплату труда персонала, осуществляющего управленческие функции. Зачастую на предприятиях складывается ситуация, когда начальники отделов не заинтересованы в повышении показателей работы и тем самым не способствуют росту эффективности работы организации в целом, а иногда и тормозят ее развитие. Для сокращения издержек по оплате труда неэффективных работников предлагается внедрять технологию Бизнес Юнит Менеджмент (управление с помощью бизнес-единиц). Одним из положительных моментов внедрения этой системы является стимулирование инновационной инициативы всех сотрудников компании и повышение эффективности бизнеса. Например, при работе по этой системе у руководителей подразделений появляется финансовая ответственность за результаты деятельности подразделения. Это заставляет их самостоятельно бороться с потерей рентабельности своих отделов, стимулирует творческую инициативу и позволяет разработать инновационные решения по сокращению издержек, если руководитель не найдет способы снижения своих расходов у него появляется риск потерять деньги или работу, что вынуждает его искать решение проблемы поддержания рентабельности и повышения показателей работы. Если сравнить эту технологию с системой бюджетирования, то в последней нет такой персональной финансовой ответственности и, соответственно, отсутствуют персональные риски. Поэтому руководители превышают бюджеты расходов и оправдывают это производственной необходимостью. Таким образом, внедряя бюджетирование, предприятие не сокращает издержки, а в лучшем случае фиксирует их (бюджет выделен — нужно его потратить);

— **охрана.** Этот вид издержек предприятие несет с целью обеспечения безопасности самого предприятия, т. е. основных производственных фондов, продукции на всех стадиях производства и реализации, а также условий труда работников организации.

С целью снижения издержек на охрану целесообразно отказаться от мероприятий, дублирующих друг друга, например, при наличии современной механической системы, препятствующей проникновению нарушителей на территорию объекта, а также сигнализации неэффективно применять такие меры, как патрулирование. Однако следует отметить, что каждое предприятие самостоятельно разрабатывает для себя оптимальный комплекс мероприятий, учитывающий специфику деятельности и местоположения, позволяющий максимально эффективно осуществлять деятельность по охране;

— **величина безнадежных долгов, связанных с оппортунистическим поведением контрагентов.** Данный показатель является крайне существенным для определения конечного результата деятельности организации. Если его величина имеет положительную динамику, то это говорит о неэффективности политики, проводимой предприятием, как внутренней, так и внешней

Как известно, бороться с последствиями не так эффективно, как направлять усилия на предотвращение самой проблемы, поэтому рассмотрим основные причины возникновения безнадежных долгов или просроченной дебиторской задолженности, проранжировав их исходя из степени важности [1].

К первому виду, на наш взгляд, необходимо отнести неправильно рассчитанный лимит кредита для того или иного клиента, или полное отсутствие такового расчета. Если рассмотреть просроченную дебиторскую задолженность любой организации, то около 70% от общей суммы возникает именно из-за неверного расчета кредитного лимита. Сумма дебиторской задолженности клиента иногда в несколько раз превышает его потребности в товаре.

Второй вид — неправильно заключенный договор, а иногда и его полное отсутствие. В данном случае необходимо обратить внимание на работу юридической службы и при необходимости применить штрафные санкции к работникам, несущим ответственность за данное нарушение.

Третий вид — отсутствие контроля со стороны сотрудника отдела продаж за поставками клиентам. Факт, что клиенту привезли не то или не в том количестве, выясняется обычно только в день оплаты. Хотя у менеджера было в распоряжении достаточно времени для контроля поставки, пока дебиторская задолженность была плановой.

Четвертый вид — отсутствие контроля со стороны сотрудника отдела продаж за наличием у клиентов соответствующих документов (счета-фактуры, накладные) и постановкой данных документов в график платежей. Аналогично предыдущему пункту, отсутствие документов обнаруживается только в день оплаты.

Пятый вид — неверная оценка рисков при предоставлении кредита. Обычно это происходит при работе с дальними регионами. Решение о предоставлении кредита было принято без соответствующей оценки кредитоспособности клиента, т. е. организация взяла на себя риск, который впоследствии оказался неоправданным.

Таким образом, опираясь на практический опыт, можно сказать, что в 99% случаев в возникновении просроченной дебиторской задолженности виноват сам поставщик товара или услуги. В тех же 99% случаев возникновения просроченной дебиторской задолженности можно избежать, если правильно выстроить работу сотрудников отдела продаж, а также процесс кредитования клиентов. Целесообразно разрабатывать лимиты кредитования контрагентов, так как это позволит снизить просроченную дебиторскую задолженность на 50–70%.

- Ограничению увеличения размера дебиторской задолженности будут способствовать следующие меры:
- ориентация на клиента, т. е. предоставление ему максимально удобных условий оплаты, поощрение в виде скидок при оплате ранее прописанного срока или точно в срок;
  - расчет размера кредитного лимита, что в дальнейшем сократит риск снижения оборачиваемости дебиторской задолженности;
  - снижение риска возникновения просроченной дебиторской задолженности и замедления ее оборачиваемости за счет включения в систему кредитования только кредитоспособных покупателей, платежеспособность которых в дальнейшем будет оцениваться ежемесячно;
  - точное определение и координация действий всех специалистов, участвующих в инкассации дебиторской задолженности на всех стадиях процедур процесса кредитования;
  - автоматизация процесса отслеживания дебиторской задолженности, что позволит прекратить отгрузки в случае невыполнения обязательств клиентом;
  - действия по профилактике возникновения просроченной дебиторской задолженности на этапе работы с клиентом, что снизит риск ее возникновения.

Рассмотрев транзакционные издержки, способствующие формированию положительного и отрицательного денежных потоков, мы предложили перечень мероприятий, обеспечивающих получение максимальной отдачи от произведенных затрат.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Долгоруков А.М. Стратегическое искусство: целеполагание в бизнесе, разработка стратегий. М., 2004.
2. Маркетинг по нотам: практический курс на российских примерах: учебник / Под ред. проф. Л.А. Данченко. М.: 000 «Маркет ДС Корпорейшн», 2004.
3. *Hertenstein J., McKinnon Sh.* Solving the Puzzle of the Cash Flow Statement // *Business Horizons* Jan./Feb. 1997.
4. *Varun G., Malhotra M.K.* Transaction cost framework in operations and supply chain management research: theory and measurement / *Journal of Operations management*. 2003. № 21. С. 457–473;
5. *Капелюшников Р.И.* Экономическая теория прав собственности. М., 1990.

## ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ КАПИТАЛА В НОВОВВЕДЕНИЯ

**ТУМАНЯН И.В.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Северо-Кавказский федеральный университет,  
e-mail: irinatymanian@yandex.ru

В статье рассматриваются проблемы и противоречия инвестиционного процесса как механизма реализации инновационного типа развития и основные направления их разрешения.

**Ключевые слова:** инвестиционный процесс; риск и неопределенность инвестирования в нововведения; инвестиционные приоритеты; технологическая неопределенность.

In the following article there were researched problems and contradictions of investing process as the way of innovational type of development realization and main trends of their solution.

**Keywords:** investing process; risk and indeterminacy of innovational investing; innovational priorities; technological indeterminacy.

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

На современном этапе основными факторами, стимулирующими инвестиционный процесс, являются конкуренция, потребности, интересы, нововведения. С точки зрения реализации отмеченных факторов мы можем сформулировать основные функции инвестиций в условиях приоритетного влияния инновационного фактора развития постиндустриального общества. К их числу следует отнести: формирование приоритетной системы ресурсов нового качества; структурное преобразование системы общественного воспроизводства на базе модернизации промышленного капитала; стимулирование приоритетных направлений развития; создание условий для обеспечения технологической сбалансированности макроэкономической системы; повышение эффективности воспроизводства «человеческого капитала».

Совокупность отмеченных функций инвестиций определяет значимость инвестиционного процесса в постиндустриальной экономике как механизма реализации инновационного типа развития. Однако функционирование данного механизма сопряжено с необходимостью разрешения проблем финансирования инноваций, которые в определенной степени влияют как на эффективность функционирования рынка нововведений, так и на динамику реального инвестиционного спроса.

В большей степени трудности финансирования нововведений связаны с особенностями инноваций, которые определяют отличия технологического сектора от традиционных отраслей производства. В этой связи можно обозначить круг проблем инвестирования капитала в нововведения, к которым, по нашему мнению, относятся:

1) технологическая неопределенность деятельности инновационных предприятий, что приводит к невозможности применения инвесторами стандартных подходов, эффективных при вложениях в традиционные отрасли экономики. Это является следствием того, что особенностью нововведений является создание нового знания, права собственности на которое не во всех случаях могут быть полностью специфицированы. При этом экономический эффект от инвестиций в инновации обычно достигается с существенно большим временным лагом, чем при проведении «традиционных» инвестиций. Кроме того, промежуточные результаты нововведений обычно с трудом поддаются коммерциализации, но могут быть достаточно легко присвоены конкурентами. Так, например, конкурентным преимуществом инновационной фирмы является уникальная технологическая информация, раскрытие которой означает по существу потерю данного преимущества. В этих условиях издержки обращения к внешнему финансированию могут быть больше возможных положительных эффектов;

2) значительный уровень необратимых издержек в производствах с высоким уровнем технологической сложности, повышающих стоимость рыночного финансирования на этапе выведения нового продукта на рынок, поскольку требуются большие вложения в нематериальные и специфические активы (затраты на НИОКР, информационные и рекламные затраты на инициирование первичного спроса на новый продукт и т. п.);

3) отсутствие у инновационно-активных компаний доказательств их долгосрочной экономической эффективности. Так, как правило, у подобных фирм нет четкого представления о будущих денежных потоках, из-за

неопределенности результатов реализуемых НИОКР при возможных максимальных издержках банкротства по причине высокой доли специфичных нематериальных активов. Это приводит к тому, что потребности в инвестиционных ресурсах у высокотехнологичных фирм оказываются значительно выше, чем у аналогичных по размеру предприятий традиционных отраслей. Отметим, что если инновационное предприятие не имеет патента, то привлечение кредитов становится бессмысленным еще и потому, что длительная процедура согласования условий кредитования делает практически невозможной реализацию временного монопольного права новатора, а значит, получение прибыли;

4) существенная информационная асимметрия между инвесторами и инновационными компаниями по причине повышенной сложности и меньшей доступности технологической и производственной информации для внешнего инвестора, что усиливает действие фактора технико-экономической неопределенности. В этой связи, информационное неравенство между участниками инвестиционных отношений приводит к тому, что фирмы с хорошими инвестиционными проектами (т. е. с позитивными чистыми приведенными денежными потоками) вынуждены платить премию к уровню рыночной процентной ставки, представляющей собой вмененные издержки использования внутренних финансовых средств до начисления затрат на финансовых посредников [4];

5) повышение риска инвестирования в связи с изменением характера конкуренции на рынке нововведений. Так, если на традиционных рынках вход новых участников сопровождается лишь уменьшением рыночной доли предприятия, то появление новых производителей на рынке нововведений может привести к полному вытеснению «старых» участников из-за несопоставимого уровня качества и структуры издержек. В этой ситуации инвесторы крайне осторожно начинают вкладывать капитал в высокотехнологичные компании, поскольку инвестиционный риск повышается.

Обобщив выявленные проблемы инвестирования в инновации, мы можем свести их к двум основным моментам: во-первых, инвесторы не обладают реальными возможностями для оценки рисков, будущей эффективности осуществляемых инвестиций, и, соответственно, перспектив возвратности вложений; во-вторых, специфика деятельности радикальных новаторов многократно увеличивает проблему асимметричности информации и в связи с этим резко сокращает потенциал получения ими денежных средств под обеспечение.

В экономической литературе существует мнение о том, что трудности финансирования инвестиций в нововведения переводят процесс инвестирования в инновационной сфере из рискового в неопределенный [4]. Однако, по-нашему мнению, не следует разграничивать проблемы риска и неопределенности инвестиционного процесса. Инвесторы в инновационной сфере подвержены тем же рискам, что и в традиционных отраслях. Но фактор неопределенности здесь существенно выше.

Таким образом, проблемы финансирования инновационно-активных предприятий, имеющие по сути своей микроэкономический характер, на макроэкономическом уровне определяют основное противоречие инвестирования инновационного процесса: с одной стороны, потребности инновационного развития определяют объективную необходимость значительных вложений капитала в высокотехнологичные (приоритетные) отрасли экономики; с другой стороны, высокий уровень неопределенности инвестиций в инновации делает невозможным капиталовложения в объемах, удовлетворяющих спрос со стороны данных отраслей. В результате происходит сокращение размеров реального инвестиционного спроса, и, как следствие, снижение динамики совокупного спроса.

Разрешение данного противоречия возможно в рамках постиндустриальной экономики, обладающей высоким уровнем развития рынка нововведений, способствующего росту масштабов коммерциализации, прежде всего, таких специфических активов как новые знания. Однако отмеченное противоречие является существенным препятствием в развитии тех систем, которые находятся на этапе становления инновационной экономики. В данном случае обеспечение условий для реализации приоритетных направлений развития связано непосредственно с деятельностью государства в процессе рыночного инвестирования. И хотя в последние годы в отечественной экономике наблюдаются положительные тенденции ресурсно-инвестиционной активности, вместе с тем направленность инвестирования не соответствует требованиям инновационной экономики. В экономических научных публикациях можно встретить и более пессимистические оценки. Так, по мнению С. Дубровского, например, «объем инвестиций уменьшился в пять раз. Пятикратное уменьшение инвестиционного спроса привело к пятикратному сокращению скорости обновления рабочих мест и технологий, что, в свою очередь, повлекло пятикратное уменьшение спроса на продукцию инновационного сектора — отраслевых НИИ и КБ. Такое резкое снижение спроса на новшества стало одной из причин массового исхода работников инновационного сектора народного хозяйства в другие секторы и за рубеж» [3].

В целом процессу приоритетного инвестирования как механизму инновационных преобразований в экономической системе объективно присуще проблемное содержание, которое является отражением сопровождающих данный процесс реальных экономических противоречий; последние, в свою очередь, характеризуют и концепцию приоритетного инвестирования, и механизм его реализации.

По нашему мнению, проблемное содержание влияния приоритетного инвестирования на формирование инновационной базы российской экономики сводится к следующим направлениям.

1. Исследование специфики приоритетного инвестирования как механизма реализации инновационных преобразований в экономической системе требует определения источников и объемов инвестиций, изменения структуры финансовых потоков и их концентрации в отраслях и сферах экономики. Кроме того, важен прогноз циклических изменений инвестиционной активности субъектов рынка нововведений, поскольку основным источником инвестиций являются совокупные национальные сбережения, т. е. та часть располагаемого дохода общества, которая не была израсходована на конечное потребление товаров и услуг.

2. Проблема перераспределения инвестиционных ресурсов возникает, прежде всего, между субъектами, заинтересованными в инновационных изменениях национальной экономики. Возникающие в связи с этим противоречия экономических интересов данных субъектов связаны с распределением ожидаемой прибыли от реализации инвестиционных проектов.

3. Согласно одной из фундаментальных экономических аксиом об ограниченности ресурсов, капиталные ресурсы национальной экономики также ограничены. Особенно это актуально в краткосрочном и среднесрочном периодах инвестирования. Отсюда следует, что обеспечение инвестиционными ресурсами приоритетных направлений развития связано с перераспределением финансовых потоков между отраслями и регионами. Неизбежной альтернативной ценой приоритетного ресурсного обеспечения в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов являются потери в тех сферах, отраслях и регионах, которые «отдают» свои инвестиционные ресурсы. Иными словами, рост объемов производства в приоритетных отраслях означает недопроизводство в периферийных сферах. Это является негативным последствием общего процесса инновационных преобразований.

4. Для преодоления отмеченных негативных последствий приоритетного инвестирования необходимо создание национальной инвестиционной системы, основу которой должны составить механизмы формирования денежного предложения для обеспечения инвестиционной ресурсной базы. По нашему мнению, основной функцией такой инвестиционной системы является мобилизация всего имеющегося потенциала государственной финансовой инфраструктуры для целей приоритетного инвестирования.

По нашему мнению, существует, по крайней мере, несколько результативных вариантов формирования денежного предложения посредством государственных институтов, активно применяющихся в развитых странах. Во-первых, формирование долгосрочных инвестиционных ресурсов возможно под прирост государственных обязательств. Это означает, что экономика получает от Центрального банка долгосрочные инвестиционные кредитные ресурсы. Такой механизм формирования денежного предложения позволяет канализировать крупные ресурсы в приоритетные отрасли экономики.

Во-вторых, государственная банковская система способна компенсировать отсутствие эффективно функционирующего рыночного механизма межотраслевого перелива капитала, и на начальных этапах может рассматриваться в качестве ведущего механизма обеспечения инвестирования приоритетных отраслей. Механизмы же частных банков и фондового рынка, в силу их неразвитости, дополняют функционирование государственных банков развития. По мере роста производства, инвестиций и развития рыночной инфраструктуры будет возрастать и их значение.

Нам представляется интересной точка зрения некоторых авторитетных специалистов на структуру инвестиционной системы [2]. В частности, предлагается для обеспечения сочетания концентрации инвестиций на перспективных направлениях развития экономики и функции поддержания необходимого уровня инновационной активности создание соответствующей системы государственных институтов развития с использованием международного опыта: как основанного на сбережениях, так и задействующего механизмы рефинансирования Центрального банка. Так, первый механизм предусматривает привлечение кредитных ресурсов Сберегательного банка на депозиты в банки развития и их размещение в приоритетных инвестиционных проектах. Создание второго механизма — кредитование банков развития через централизованные процедуры денежного предложения. Иными словами, речь идет о том, что органы власти организуют два вида денежного предложения: 1) сбережения – Сбербанк – банки развития – производственные предприятия; 2) Центральный банк – банки развития – производственные предприятия.

Таким образом, накапливаемые и вновь создаваемые денежные ресурсы трансформируются в кредитование инновационного производства и инвестиции, авансируя качественный экономический рост.

5. С учетом приоритетов особое значение имеет становление и развитие отечественной материальной базы высокотехнологичных производств, в том числе информационно-коммуникационных технологий. В этой связи особой проблемой следует считать практически полную зависимость ее от иностранных производителей данных технологий, что предопределяет необходимость приоритетного инвестирования в становление и развитие отечественной сферы наукоемкого производства. Кроме того, решение данной проблемы зависит и от государственного содействия укреплению инвестиционного потенциала предприятий обрабатывающей промышленности, основным источником финансирования капиталовложений которых остаются собственные средства. Согласимся с мнением о том, что значительные резервы накопления последних для модернизации производственных мощностей заключены в совершенствовании государственной налоговой, амортизационной, кредитно-банковской и бюджетной политики [1].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Водянов А., Гаврилова О., Маршова Т. Производственные мощности российской промышленности в контексте задач экономического роста // Российский экономический журнал. 2009. № 2. С. 19.
2. Глазьев С. Перспективы российской экономики в условиях глобальной конкуренции // Экономист. 2008. № 5. С. 7–8.
3. Дубровский С. Прогнозирование российского экономического роста в условиях глобализации и нестабильности // Общественные науки и современность. 2011. № 3. С. 131.
4. Сергиенко Я. Проблемы финансирования инвестиционного процесса // Экономист. 2010. № 11. С. 49.

## ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ЛИЗИНГА В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

ПЛУЖНИКОВА Е.С.,

аспирант,  
Северо-Кавказский федеральный университет,  
e-mail: kete-Blond@yandex.ru

В статье уточняется и конкретизируется место лизинга в инновационном процессе на основе анализа стратегий и программ развития лизинга и инноваций. Обосновывается создание инновационно-лизинговых центров.

**Ключевые слова:** лизинг; инновационная деятельность; научно-техническая политика; финансирование инноваций.

On the basis of the analysis of strategy and programs of development of leasing and innovations, theoretical approaches to identification of a role of leasing in financing of innovations, need of inclusion of leasing locates in article in innovative process. As tezisny arguments possibility of creation of the innovative and leasing centers and their advantage is considered.

**Keywords:** leasing; innovative activity; scientific and technical policy; financing of innovations.

**Коды классификатора JEL:** O32.

Финансовые катаклизмы «обнажили» проблему инвестиционного развития экономики России. Глобальный кризис 2008–2010 гг. стал новой вехой в переориентации развитых экономик на инновационный сектор. Однако настоящее состояние инвестиционного климата в России не соответствует требованиям цивилизованного развития экономики.

В итоговом докладе о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. «Стратегия–2020. Новая модель роста: новая социальная полтика» указано, что только высокий уровень конкуренции может создать реальный спрос на инновации, стимулировать появление именно инновационной экономики.

За последние годы в России созданы основные элементы инновационной инфраструктуры. В процесс создания инноваций вовлечено значительное число ученых и предпринимателей. Однако добиться существенных сдвигов не удалось: инновационные процессы слабо влияют на развитие экономики. Они находятся в состоянии длительной и устойчивой стагнации, что обусловлено неблагоприятными макроэкономическими условиями, сложившейся структурой рынков, качеством корпоративного управления, недостаточной эффективностью национальной инновационно-инвестиционной системы и ее институтов.

Острая необходимость расширения, модернизации и обновления производства, в том числе капиталоемких отраслей, а также наукоемких производств, необходимость становления среднего бизнеса вследствие усиливающейся конкуренции в связи со вступлением России в ВТО выводит на первый план вопрос финансирования нововведений.

Финансовое обеспечение указанного процесса на макро- и микроуровнях в векторе интенсивного развития учитывает приоритетность такого источника как лизинг. Лизинг представляет собой важный элемент инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, меры по стимулированию и поддержке лизинговой активности включаются в инвестиционную политику многих развитых государств.

Источники преимуществ лизинга по сравнению с другими формами финансирования инновационной деятельности выделяют многие авторы: А.А. Аюпов, В.А. Горемыкин, В.Д. Газман, Е.В. Кабатова, Е.Н. Чекмырева, М.И. Лещенко и др. Так, А.А. Аюпов указывает на следующие преимущества, которые дает лизинг [1]. Предприятию-изготовителю лизинг позволит обеспечить сбыт совершенно новой, еще неизвестной на рынке потребителя техники (оборудования), которая является инновационной для конкретного потребителя. Автором вводится новый термин «инновационный лизинг», который обеспечивает продвижение инновационного продукта на рынок. По-нашему мнению, инновационный лизинг представляет собой самостоятельный вид деятельности, основной целью которого является обеспечение продвижения инновационного продукта на рынок посредством лизинга.

В.Д. Миловидов считает недостаточную загрузку производственных мощностей очень ограниченным резервом экономического роста [6]. Повышение конкурентоспособности продукции и следующее за ним укрепление позиций предприятия на рынке связано, прежде всего, с приобретением нового оборудования на условиях лизинга.

Развитию лизинга способствует наличие достаточного количества методических и инструктивных материалов по организации лизинговых сделок в конкретных отраслях экономики, учебных пособий, отражающих характеристики лизинга, информационных и аналитических данных различных агентств и консалтинговых групп, ведущих мониторинг развития рынка лизинговых услуг в России.

Однако уровень развития российского лизинга свидетельствует о необходимости его широкого внедрения в инновационную деятельность.

Включение лизинга в инновационный процесс представлено на рис. 1.

Для инноватора лизинг означает сохранение контроля над процессом эксплуатации, полное владение информацией, возможность расширения рынка сбыта за счет пользователей, не имеющих финансовых возможностей или не рискующих купить нововведение.

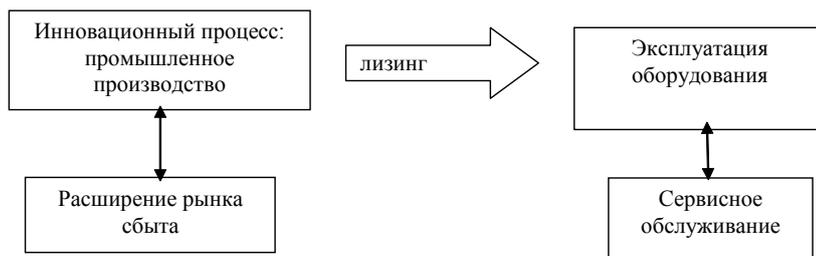


Рис. 1. Включение лизинга в инновационный процесс<sup>1</sup>

Для региональных и федеральных бюджетов значение лизинга состоит в следующем [2]:

1. Использование схем лизинга стимулирует и развивает экономическую и деловую активность в регионе: создаются новые рабочие места, расширяются и увеличиваются производства, пополняются бюджеты за счет налогов и т. д.
2. Работа лизинговых компаний способствует созданию новых рабочих мест, а значит, позволяет использовать в полной мере научно-образовательный потенциал молодых кадров.
3. Лизинг способствует увеличению объемов производства и создает возможность для роста экономического благосостояния.

В целом, лизинг как основная форма инвестиций в модернизацию экономики — главный инструмент промышленной политики государства.

На повышение роли лизинга в финансировании инновационной деятельности делается упор не только в Стратегии–2020, основной целью которой является определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе динамичного развития экономики, но и в ряде других приоритетных направлений, концепций и стратегий инвестиционного, инновационного и научно-технического развития страны. Так, в стратегии развития лизингового рынка на 2010–2012 г. указаны основные направления поддержки лизингового рынка, функция которой сделать лизинговые услуги устойчивым, стабильным и эффективным инструментом долгосрочных инвестиций в приоритетные отрасли экономики, в развитие субъектов малого и среднего предпринимательства и в обеспечение инновационного экономического роста [7].

Схема проекта концепции в соответствии с указанной стратегией изображена на рис. 2.



Рис. 2. Схема проекта концепции

<sup>1</sup> Разработано автором.

Существует острая необходимость перенять зарубежный опыт, так как в отечественной концепции развития лизингового рынка выявлены серьезные недоработки в информационной системе и в государственном регулировании лизинговой деятельности.

Целью реализации Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г. является формирование сбалансированного сектора исследований и разработок и эффективной инновационной системы, обеспечивающих технологическую модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности на основе передовых технологий и превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста [8]. В качестве одного из механизмов обеспечения роста выступает механизм лизинга.

Лизинг как источник финансирования инновационной деятельности способствует устранению ряда факторов, препятствующих росту инновационной активности: недостатка финансовой поддержки со стороны государства, длительных сроков окупаемости, неразвитости рынка технологий, неопределенности сроков инновационного проекта.

Основываясь на результатах, полученных в рамках проведенного в Санкт-Петербургском государственном политехническом университете исследования факторов, препятствующих развитию инноваций [3], мы выделили следующие факторы, препятствующие росту инновационной активности, преодолению которых способствует внедрение механизма лизинга, и привели их ранжирование (табл. 1).

Результаты ранжирования факторов обнаруживают устойчивость связанных с финансированием инновационной деятельности предприятий-потребителей инновационной продукции. На этапе внедрения эксперты Санкт-Петербургского государственного политехнического университета отмечают в качестве основных причин, препятствующих модернизационным процессам на предприятиях, финансовые причины, причем глобальный экономический кризис практически не повлиял на ранги исследуемых факторов.

Таблица 1

#### Роль лизинга в преодолении факторов, препятствующих росту инновационной активности предприятий

Фактор	Ранг фактора*
Недостаток финансовой поддержки со стороны государства	9
Высокая стоимость нововведений	8
Низкий инновационный потенциал предприятий	7
Высокий экономический риск	4
Длительные сроки окупаемости нововведений	10
Неразвитость рынка технологий	6
Недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов	3
Недостаток информации о новых технологиях	2
Неопределенность сроков инновационного процесса	5
Невосприимчивость предприятия к нововведениям	1

\*Ранжирование факторов производилось от 1 до 10 от максимального к минимальному влиянию на степень инновационной активности предприятий.

Мы считаем, что результатом повышения роли лизинга в финансировании инновационной деятельности должно стать создание инновационно-лизинговых центров, которые будут способствовать продвижению научных результатов научно-исследовательских организаций. Особенно полезны данные структуры в рамках научных центров, технопарков и актуальны в связи с крупномасштабной диверсификацией моногородов, начавшейся в 2010 г., и их инновационной направленности. О необходимости создания инновационно-лизинговых центров свидетельствуют индикаторы развития лизинга в России, представленные в табл. 2 [10].

По итогам 2008 г. сумма новых сделок снизилась на 27,8% по сравнению с 2007 г. Объем сделок на рынке составил 720 млрд руб. по сравнению с 997 млрд руб. в 2007 г. Основными факторами, отрицательно влиявшими на рынок в этот период, были неопределенность развития экономической ситуации и сроки восстановления финансового рынка.

Таблица 2

#### Индикаторы развития рынка лизинга в России

Наименование индикатора	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Объем нового бизнеса, млрд руб.	399,6	997,5	720	315	725	850
Темпы прироста, %	83,8	149,6	-27,8	-56,2	130,2	17,2
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	136	294	402,8	320	350	380
Темпы прироста, %	78	116,2	37	-20,6	9,4	8,6
Объем профинансированных средств, млрд руб.	201,1	537	442	154	450	460
Темпы прироста, %	90	167	-17,7	-65	192	2,2
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд руб.	530	1202	1390	960	1180	1380
Темпы прироста, %	-	126,8	15,6	-31	23	16,9

Основной задачей лизинговых компаний в 2009 г. была не борьба за конкурентные позиции и рост бизнеса, а за выживание. Сумма новых сделок снизилась на 56,2% по сравнению с 2008 г. Темпы прироста объема профинансированных средств снизились на 65%. Кризисный год стал временем проверки качества сформированного портфеля сделок, управления рисками, технологии проведения сделок, временем борьбы с неплатежами.

Ситуация изменилась к концу 2010 г. вследствие стабилизации экономики страны. Так, прирост в 2010 г. объемов полученных лизинговых платежей возрос по сравнению с 2009 г. на 9,4%, а в 2011 г. по сравнению с 2010 г. — на 8,6%. Закономерный рост наблюдается и по остальным индикаторам развития рынка лизинга в России.

По мнению аналитиков рейтингового агентства «Эксперт РА», стремительный рост рынка лизинга в 2010 и 2011 гг. уже трудно назвать просто восстановлением. Наибольшую динамику роста показал сегмент малого и среднего бизнеса. Данный аспект свидетельствует о необходимости создания структур, функционирование которых было бы направлено на сращивание лизингового и инновационного рынков.

Такие структуры, по нашему мнению, это инвестиционно-лизинговые центры, модель которых в 2005 г. была предложена сотрудниками института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения российской академии наук (рис. 3) [4].

На рис. 3 результаты деятельности научно-исследовательской организации, которая осуществляет фундаментальные и прикладные исследования, опытно-конструкторские разработки, подлежат освоению и реализации пользователю. Комплексный инновационно-лизинговый центр включает в себя лизинговую фирму и центр сервиса. Лизинговая фирма аккумулирует финансовые ресурсы, покупает у научно-исследовательской организации лицензию и организует промышленное освоение нововведения, контактируя при этом с предприятием-изготовителем. Сервисное подразделение выполняет функции поиска и привлечения потребителей конкретных нововведений и осуществляет обратную связь между научно-исследовательской организацией, изготовителем и пользователем.

К финансирующим (в том числе научные исследования) организациям относятся министерства и ведомства, направляющие централизованные средства, государственные фонды, распределяющие бюджетные средства (Российский фонд фундаментальных исследований, Российский гуманитарно-научный фонд, Российский фонд технологического развития и др.), коммерческие организации, финансирующие определенные работы.

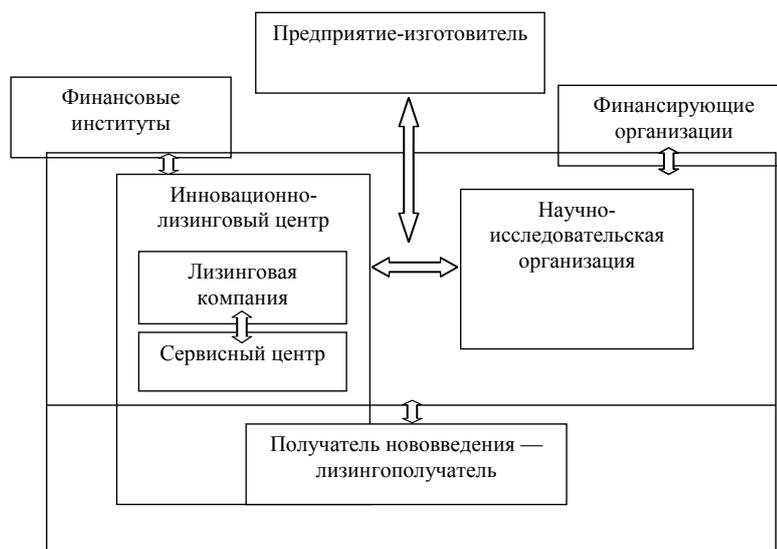


Рис. 3. Схема организации лизинга инновационной продукции

Включение научно-исследовательской организации, которая взаимодействует со всеми элементами схемы, отражает специфику и инновационный характер такой схемы.

Иновационно-лизинговый центр может способствовать продвижению научных результатов нескольких научно-исследовательских организаций. В рамках такого механизма появится возможность формирования дополнительных преимуществ для инновационного лизинга.

В связи с этим, мы выделяем следующие ключевые аспекты, определяющие тенденции развития и роста рынка инноваций:

1. В основе развития лизингового рынка лежит развитие надежных, с точки зрения инвестора, сегментов рынка.
2. Ликвидность предмета лизинга становится определяющей для развития сегментов рынка лизинга.
3. Высокий уровень износа основных фондов и неэффективность российской экономической системы финансирования предприятий способствует развитию сегмента лизинга как фактически единственного инструмента финансирования, доступного для многих средних и малых предприятий.
4. Увеличение доступа лизинговых компаний к недорогому финансированию по-прежнему имеет большое значение для развития рынка лизинга.

Таким образом, применение схем лизинга субъектами Российской Федерации и коммерческими организациями имеет большое значение в инновационной деятельности, поскольку лизинг является действительно эффективным инструментом в стимулировании финансово-экономических отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аюпов А.А.* Инновационный лизинг в банке. Казань: Издательский центр ТИСБИ, 2002.
2. *Батаева Н.А.* перспективы лизинга как эффективного инструмента инвестирования в инновационную деятельность Ярославской области // Ярославский педагогический вестник. 2010. Т. 1. № 4.
3. *Давыдова Л.В., Афанасьева М.В.* Финансовое обеспечение инновационной деятельности как фактора повышения деловой активности // Финансы и кредит. 2010. № 2 (386).
4. *Кузнецова С.А., Кравченко Н.А., Юсупова А.Т.* Развитие организационных структур поддержки инновационной деятельности // Материалы межрегиональной науч.-практич. конф. «Экономика региона: комплексные инновационные подходы и решения» (31 мая 2005 г.). Омск, 2005.
5. *Кушелева И.А.* Использование модифицированного леввериджа в разработке финансовой стратегии инновационной организации на основе теории Ж. Франшона–И. Романа // Мир экономики и права. 2011. № 7.
6. *Миловидов В.Д.* Инвестор в России: что делать? М.: ММИБ, 2000.
7. Предложения к Стратегии развития лизингового рынка на 2010–2012 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches/leasing/strategy>.
8. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Утверждена межведомственной комиссией по научно-инновационной политике 15.02.2006 г. // СПС: Гарант.
9. *Юсупова А.Т.* Структура рынка лизинговых услуг в России: анализ, характеристики, основные тенденции // Экономический журнал ВШЭ. 2005. Т. 9 № 3.
10. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://raexpert.ru>.

## ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА КАК УСЛОВИЕ И ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ И ПЕРЕХОДА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ К ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ

**ЛАПТЕВ С.В.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Липецкий государственный технический университет,  
e-mail: laptev5552@mail.ru;

**ФИЛИНА Ф.В.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Липецкий государственный технический университет,  
e-mail: ffilina@inbox.ru

Осуществление модернизации и перехода современной России к инновационной модели развития экономики требует в качестве необходимых условий формирования структурного равновесия в экономике, ограничения инфляции издержек на основе эффективной антимонопольной политики, радикального повышения степени монетизации экономики и снижения процентных ставок. Кроме того, необходимы эффективное участие государства в финансировании частных инвестиций в условиях достижения структурного равновесия экономики, реальная переориентация бюджетных расходов на формирование человеческого капитала.

**Ключевые слова:** модернизация и переход к инновационной модели развития экономики; государственная поддержка инвестиций в условиях формирования структурного равновесия экономики; низких процентных ставок; стратегического планирования.

Modernizing of Russian economy on the road to innovation development is need to some conditions, which are: structure balance of economy, limitation of the cost inflation on the basic of effective policy against monopolies, radical rising of monetary coefficient of the economy, reduce of capital rates. Besides they are necessity for the government taking part in financing of private investment in the condition of structure balance of economy, real change of budget cost to human capital forming.

**Keywords:** modernizing of Russian economy on the road to innovation development; government support to private investment in the condition of structure balance of economy; low capital rates; strategic planning.

**Коды классификатора JEL:** D53, E44.

Модернизация и последующий переход к инновационной модели развития российской экономики то ставятся на повестку дня как ключевые задачи развития экономической и социальной сфер жизни общества, то временно откладываются ввиду необходимости решения острых сиюминутных задач преодоления кризисных ситуаций. «Термин «модернизация» означает, если понимать его буквально, приведение в соответствие с современным положением дел... Между тем, с «модернизацией» мы снова оказались в типичной для России ситуации, для которой характерны как недовольство, так и попытки усовершенствовать что-либо, вызывающее его» [4, с. 4].

Модернизация и последующий переход к инновационной модели развития России могут быть успешными только в том случае, если связанные с ними проблемы не будут решаться в режиме политического реагирования государства на проявления наиболее острого недовольства населения. Они требуют систематических долговременных и согласованных усилий всех ветвей власти, бизнеса и нарождающегося гражданского общества на основе выработки и реализации стратегии развития. В рамках этой стратегии должны быть систематизированы и объединены все важнейшие направления экономической и социальной политики общества: финансовая, денежно-кредитная, социальная, в том числе политика доходов, инвестиционная и инновационная, антимонопольная политика, политика поддержки предпринимательства, промышленная, внешнеэкономическая политика и т. д.

В этой связи любое направление социально-экономической политики современной России должно рассматриваться функционально, как составной элемент политики модернизации и обеспечения перехода к инновационной модели развития. «Единая стратегия для всего предприятия — вот база для объединения действий и решений разных подразделений организации в одно целенаправленное усилие. Если нет стратегии, менеджмент не может сформулировать бизнес-модель, которая обеспечит прибыль» [6, с. 33]. Аналогично рассуждая, можно сказать, что единая стратегия — необходимое условие достижения ключевых амбициозных целей государства. Если такой единой стратегии нет, невозможно формирование модели развития, в рамках которой могут быть достигнуты поставленные глобальные цели.

С позиции долгосрочных стратегических задач развития экономики и общества необходимо взглянуть и на состояние, и на функциональную роль в экономике банковского сектора, а также связанной с ним денежно-кредитной политики.

«Нельзя однозначно утверждать, что модернизация экономики первична либо вторична по отношению к экономической политике, модернизации государства и его институтов. Чаще всего это одновременные процессы» [5, с. 55]. Решение задач модернизации предполагает одновременное решение проблем изменения технологического базиса, смены технологических укладов в ключевых отраслях и сферах экономики и адекватную структурную перестройку финансово-экономических и социальных институтов, обеспечивающих реализацию собственно технико-технологических и организационных изменений в экономике и обществе.

Масштабное решение проблем технического и технологического переоснащения ключевых отраслей и сфер экономики предполагает резкое соответствующее увеличение объемов накоплений и инвестиций в основной капитал, а следовательно, и значительное повышение объемов и темпов роста отраслей и звеньев экономики, смежных с отечественными производствами техники и оборудования для модернизируемых предприятий. Все это, в свою очередь, предполагает существенное увеличение темпов экономического роста, объемов финансирования инвестиций в основной и в оборотный капитал за счет и собственных, и заемных источников. Результатом модернизации должно быть значительное изменение доли высокотехнологической продукции в общем объеме ВВП. Соответственно, об успехах модернизационной политики можно судить по тому, как меняется эта доля.

«В то время как в США доля инновационных товаров, работ, услуг в структуре ВВП составляет по некоторым оценкам до 45%, в Японии — более 30%, Германии — около 25%, в России она крайне низка и по данным Росстата составила в 2011 г. 6,1%. По другим оценкам, этот показатель еще ниже — около 2%. Действительно, если обратиться к структуре экономики развитых стран по уровню инновационности, то она строится по принципу 30%, 60%, 10%. Иными словами, около 30% приходится на передовую, высокотехнологическую продукцию, 10% составляют те технологии, которые существенно отстают от передовых разработок. Их совершенствование, модернизация может способствовать переходу во вторую и первую группы, т. е. в 60% и 30%, в противном случае, они окончательно устаревают и уступают место другим технологиям» [1].

Для того чтобы коренным образом изменить структуру производственного потенциала и, соответственно, состав выпускаемой продукции, увеличив в нем инновационную часть, необходимо максимально использовать и рычаги государственного управления, и рыночные рычаги для решения этой глобальной задачи. Но сможет ли рыночный механизм сам по себе сформировать необходимые финансовые ресурсы и направить их в те звенья экономики, которые смогут обеспечить хотя бы частично материальные условия для проведения модернизации? Чтобы провести модернизацию, государство должно разработать четкий стратегический план, определив, какие отрасли и сферы экономики будут технически переоснащены в первую очередь, за счет каких финансовых источников, как, посредством каких инструментов будут привлечены государственные и рыночные источники финансовых ресурсов.

При этом государство должно опираться на рыночный механизм. То, что непосредственно зависит от организации рыночного механизма, — это формирование предпочтений инвесторов в пользу перспективных инвестиционных и инновационных решений в сфере распределения экономических и финансовых ресурсов. Для того чтобы рыночный механизм мог достаточно быстро и мобильно привлечь финансовые ресурсы в сферы, звенья, точки перспективного развития, необходимо, чтобы соответствующие вложения капитала были сравнительно более выгодны в сопоставлении с обычными текущими вложениями капитала, не предполагающими развития производства, т. е. каких-либо предпринимательских инновационных решений, формирования качественно новых, более производительных комбинаций использования экономических ресурсов. «Производить — значит комбинировать имеющиеся в нашей сфере вещи и силы... Форма и содержание развития в нашем понимании в таком случае задаются понятием «осуществление новых комбинаций»» [7, с. 132].

К. Маркс в свое время показал, что межотраслевая конкуренция приводит к формированию средней прибыли на вложенный капитал [2, с. 172]. Г. Марковиц модернизировал представления о структурном равновесии в экономике. Для отдельного инвестора существуют равноценные комбинации вложений капитала по соотношению риска и доходности. Если доступные для инвестора варианты инвестиций равноценны для него, то, выбрав один из них, он находится в состоянии равновесия, не заменяя его другими возможными вариантами. Перемещение капитала из одной сферы или отрасли, звена экономики в другую начинается только тогда, когда появляется новая доступная для инвестора комбинация риска и доходности, обладающая для него более высокой полезностью.

С этой точки зрения в состоянии структурного равновесия в экономике можно выделить два аспекта: горизонтальный и вертикальный. Структурное равновесие в экономике в горизонтальном аспекте означает, что лучшие из доступных для инвестора вариантов инвестиций в разных отраслях, сферах или звеньях экономики обладают для

инвестора одинаковой полезностью по соотношению доходности и риска. То есть более высокий риск отдельных вариантов вложений капитала полностью компенсируется для инвестора дополнительной доходностью сравнительно с другими возможными вариантами. Такое равновесие предполагает, во-первых, низкие транзакционные издержки перемещения капитала из одной сферы применения в другую; во-вторых, — высокую степень развития информационной и технологической инфраструктуры рынка, позволяющую относительно легко и быстро осуществить перемещение капитала из одной сферы применения в другую. Наконец, в-третьих, это равновесие предполагает также высокую чувствительность занятых капиталов к появлению новых возможностей вложений в других сферах, отраслях либо звеньях, обладающих хотя бы незначительно более высокой полезностью в сравнении с ранее доступными вариантами.

Структурное равновесие в экономике в вертикальном аспекте означает (рис. 1), что в одной и той же сфере, звене, отрасли экономики существуют равноценные для инвестора варианты комбинирования разнообразных экономических ресурсов. Среди подобных вариантов есть такие, — назовем их базовыми, — которые характеризуются наиболее простыми и типичными, отработанными в ходе естественного процесса развития данной сферы бизнеса способами комбинирования ресурсов, с относительно небольшой долей предпринимательских решений имитационного, подражательного характера. Для таких вариантов риск минимален, а требуемая доходность минимально достаточна для инвесторов. Другие доступные комбинации применения экономических ресурсов в той же сфере или отрасли отличаются более высокой сложностью применяемых технологий, наличием отдельных предпринимательских решений инновационного характера, более высоким риском и более высокой доходностью. Прирост доходности вложений при переходе от первого доступного инвестору варианта вложений ко второму и последующим вариантам полностью компенсирует для инвестора более высокую сложность производственно-технологического процесса, увеличение доли предпринимательских решений инновационного характера и более высокий риск вложений.

Формирование структурного равновесия в вертикальном аспекте предполагает, во-первых, возможность относительно малозатратного информационного доступа инвестора к новым технологиям, методам организации производства и хозяйствования; во-вторых, относительно недорогой доступ инвестора на основе свободной конкуренции к сетям, каналам распространения новой техники и технологий, к новым методам организации и управления производством; в-третьих, структурное равновесие экономики в вертикальном аспекте, означающее высокую чувствительность инвестора, предпринимателя к новым появившимся на рынке возможным вариантам комбинирования ресурсов, отличающимся от прежних вариантов хотя бы незначительно более высокой полезностью. То есть, если прирост доходности вложений по новым возможным вариантам не только компенсирует дополнительный уровень сложности производства, более высокую долю инновационных решений и более высокий уровень риска, но и обеспечивает хотя бы незначительный излишек доходности сверх полной компенсации, то предприниматель выбирает вариант, связанный с инновациями и новыми комбинациями.

Выскажем гипотезу о том, что при нарушении структурного равновесия в экономике затраты государственных ресурсов и совокупные затраты общества на проведение модернизации экономики будут намного больше, чем при наличии такого равновесия, а также о том, что при нарушении структурного равновесия в экономике государство будет вынуждено компенсировать элементы нарушения в структуре предпочтений инвесторов авторитарными методами управленческих решений.



Рис. 1. Структурное равновесие экономики в вертикальном аспекте

В России в настоящее время имеет место ярко выраженное структурное неравновесие в экономике. В частности, оно выражается в существенных различиях в уровнях рентабельности активов в различных отраслях и сферах экономики, которые сохраняются в течение многих лет. В качестве примера можно привести данные по рентабельности продаж и активов по некоторым отраслям экономики Липецкой области в характерном 2008 г. (табл. 1), в котором кризисные явления мировой экономики еще не сказались на анализируемых показателях рентабельности в России. В масштабах России эти различия гораздо более существенны в отраслевом и территориальном аспектах, особенно

если учесть показатели нефтегазовой отрасли, внешней торговли, с одной стороны, и некоторых отраслей машиностроения, производство которых фактически свертывается, — с другой. Но даже в пределах одной области различия показателей рентабельности активов между отдельными отраслями превышают 10 и даже 100 раз.

Таблица 1

**Рентабельность проданных товаров, продукции  
по некоторым видам экономической деятельности в 2008 г. [8, с. 22–23]**

Показатель	Рентабельность проданных товаров, работ, услуг	Рентабельность активов
Всего	27,3	19,3
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	12,2	4,6
Обрабатывающие производства	38,4	23,5
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табака	11,9	2,2
Химическое производство	-5,6	0,2
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	50,7	26,6
Производство машин и оборудования	30,0	23,9
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий	4,2	2,6
Транспорт и связь	-10,1	2,7

Сохранению высоких различий в уровнях рентабельности способствуют высокие входные экономические и административные барьеры для проникновения в сферы высокой доходности, монополистическая практика естественных и организационных монополий, неразвитость финансовых рынков, коррумпированность государственных чиновников, торгующих контрактами, льготами, различного рода преимуществами. Вследствие этих постоянно сохраняющихся различий, а также монополизации высокодоходных сфер экономики, капитал из этих сфер не переливается в другие сферы, а в силу их меньшей доходности в весьма ограниченных масштабах вкладывается в сами высокодоходные отрасли, поскольку дополнительные вложения будут способствовать снижению рентабельности и увеличению рисков.

Отсутствие механизма изъятия природной ренты в доход государства приводит к тому, что на относительно простых, базовых текущих операциях добычи и первичной переработки сырья предприниматели в расчете на единицу капитала зарабатывают больше, чем в сферах высокой переработки сырья, связанных с применением современных технологий и более высоким риском при их освоении. Это значит, что при отсутствии регулирующего вмешательства государства внутриотраслевой и межотраслевой перелив капитала не способен сам по себе обеспечить не только организацию создания средств производства для добывающих отраслей, но и даже расширения действующего производства в оптимальных масштабах.

Для того чтобы рыночный механизм стал способен обеспечивать мобилизацию финансовых и экономических ресурсов для нужд модернизации и рационально распределять их в целях формирования современного производственного потенциала на основе импорта техники и технологий и развития их собственного производства, необходимо:

- создать и запустить механизм изъятия природной дифференциальной ренты в добывающих отраслях в доход государства;
- перестроить антимонопольную политику таким образом, чтобы реально устранить препятствия для свободного, конкурентного перемещения капиталов и других ресурсов внутри и между отраслями и сферами деятельности, обеспечив формирование структурного равновесия в экономике;
- разработать и приступить к осуществлению масштабных программ формирования единой производственной, информационной, транспортной, финансовой, рыночной инфраструктуры в стране с целью максимально возможного снижения транзакционных издержек, формирования единого эффективного рыночного пространства, радикального повышения гибкости экономики, т. е. ее способности быстро и с минимальными затратами менять свою структуру в соответствии с изменением потребностей населения и государства;
- сформировать долгосрочную программу структурной перестройки экономики на основе поддержки и усиления государством сигналов рынка, который в состоянии структурного равновесия способен самостоятельно выявлять сферы, отрасли, звенья, модернизационные изменения которых могут приносить наиболее перспективные и существенные улучшения в распределение ресурсов в экономике;
- создать налоговые стимулы для инвестиций вообще и, в особенности, для вложений в сферы экономической деятельности, связанной с более глубокой переработкой добываемого сырья и с применением новых, прогрессивных технологий;
- сформировать систему интенсивной государственной поддержки экспорта российских товаров и услуг в другие страны;
- принять меры, всемерно способствующие развитию институтов денежного рынка и институтов рынка ценных бумаг.

В условиях недостаточного развития институтов рынка ценных бумаг и страхового звена кредитной системы российская экономика испытывает острую нехватку долгосрочных источников финансирования инвестиций. В таких обстоятельствах банки для обеспечения финансирования процессов модернизации должны были бы компенсировать недостаточное развитие институтов финансового рынка. Однако объем не только средне- и долгосрочного, но и даже текущего кредитования российских предприятий отечественными банками совершенно недостаточен, а процентные кредитные ставки необоснованно завышены.

Согласно сведениям Всемирного банка, в 2008 г., предкризисном для России, отношение выданных кредитов к ВВП в странах с формирующимся рынком составило в среднем 74%, в то время как аналогичный показатель в России — всего 27% [9, с. 386–387]. Что касается процентных ставок, то, например, «в третьем квартале 2009 года средневзвешенная процентная ставка по выданным в Евросоюзе корпоративным кредитам сроком один год составила 3,6%. Это в четыре раза ниже, чем в России, где средняя ставка составляет 15,2%, посчитали эксперты StatBanker. Если же кредит берется на срок более одного года, то ставка возрастает до 16,2% в рублях и 9,8% в евро. Самые низкие ставки на займы до 1 млн евро — в Австрии: в сентябре там можно было получить кредит по средней ставке в 2,34% годовых. Не менее привлекательными выглядят ставки в Люксембурге, Финляндии, Бельгии, Франции, где ставка составляет около 2,5%. Дороже всего кредиты для бизнеса на Кипре — 6,76%. В Нидерландах выдают кредиты на сумму свыше 1 млн евро под 1,68% годовых. Сопоставимые ставки (меньше 2%) по таким кредитам в сентябре наблюдались также в Бельгии, Финляндии, Италии и Люксембурге. Самые дорогие в еврозоне кредиты (свыше 5%) выдают в Словении и на Мальте» [10].

Высокие процентные ставки в России определяются в первую очередь искусственным ограничением предложения денег. «Коэффициент монетизации российской экономики по состоянию на 01.01.2005 составлял 26,0%. Наблюдался рост данного показателя, особенно по сравнению с 1990 г., когда коэффициент монетизации колебался вокруг отметки в 15%. Вместе с тем значение коэффициента продолжало оставаться на критическом уровне. Рост денежной массы был обусловлен в основном внешним фактором — притоком иностранной валюты» [3, с. 40].

Складывается парадоксальная ситуация: денежное предложение в России в настоящее время определяется притоком иностранной валюты. Приток иностранной валюты достаточен для формирования денежного предложения в соответствии с потребностями российской экономики. Однако денежные резервы России помещаются в значительных объемах в американские и европейские государственные долговые обязательства, способствуя преодолению кризиса финансовых систем США и Евросоюза. Предложение денег на внутреннем рынке России недостаточно. Для сравнения: коэффициент монетизации экономики в США составляет примерно 90%, в Евросоюзе в разных странах колеблется от 100 до 150%.

Низкий уровень предложения денег в России поддерживает высокие процентные ставки за кредит, в силу чего российские предприятия в значительных объемах прибегают к заимствованиям денег на американском и европейском рынках кредитов и займов. Для большинства же российских предприятий кредит у российских банков оказывается запретительно дорогим. Российские монетарные власти объясняют такую денежно-кредитную политику необходимостью борьбы с инфляцией, что требует, по их мнению, ограничения денежного предложения и стерилизации значительной части валютной выручки. Однако российская инфляция в настоящее время — это в основном не инфляция спроса, а инфляция издержек, обусловленная монополистической практикой естественных и организационных монополий. Соответственно, и бороться с ней следует не методами ограничения денежной массы, а методами ужесточения контроля над монопольными ценами, методами стимулирования конкуренции, противодействия проявлениям коррупции, снижения ограничительных административных и экономических барьеров вхождения в отрасль и ведения бизнеса.

Таким образом, переход к практическому осуществлению политики модернизации и последующему формированию инновационной модели российской экономики предполагает коренную перестройку финансовой и денежно-кредитной политики. В бюджетно-налоговой сфере требуется повышение степени прозрачности бюджетных расходов, их реальная переориентация на формирование эффективного человеческого капитала и соучастие в финансировании импорта новой техники и технологий для ключевых отраслей экономики, а также на формирование собственной жизнеспособной инновационной инфраструктуры. В сфере организации рынков необходимо настойчивое формирование условий для достижения структурного равновесия в экономике, эффективная антимонопольная политика, одновременно создающая предпосылки для радикального снижения инфляции. В денежно-кредитной сфере требуется формирование полноценной кредитной системы, способной мобилизовать достаточно «длинных денег» для финансирования инвестиций в ходе модернизации и перехода к инновационному развитию, переориентация денежно-кредитной политики на поддержание низких кредитных ставок и увеличение предложения денег.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Березнев С.В., Куманеева М.К. Инвестиционное обеспечение системной модернизации в России: проблемы и перспективы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gosbook.ru/node/67091>.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / Под ред. Ф. Энгельса. М.: Политиздат, 1970. Т. III. Кн. III. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч. I–II.
3. Пивоваров В.В. Банковская система Российской Федерации в условиях влияния мирового финансового кризиса 2007–2009 гг. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.
4. Сатаров Г. Прологомены к последней модернизации в России // Вопросы экономики. 2011. № 5.
5. Сенчагов В. Модернизация финансовой сферы // Вопросы экономики. 2011. № 3.

6. *Томпсон-мл. А.А., Стрикленд III А.Дж.* Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. 12-е изд. / Пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2005.
7. *Шумпетер Й.А.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007.
8. Финансы Липецкой области. 2011: Сборник статей. Л.: Липецкстат, 2011.
9. The World Bank. World Development Report. Washington, 2009.
10. Кредиты в Европе в 4 раза дешевле, чем в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rb.ru/article/kredity-v-evrope-v-4-raza-deshevle-chem-v-rossii/6168837.html>.

## МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭВОЛЮЦИИ В РАБОТАХ ЛЮДВИГА ФОН МИЗЕСА

ШИРЯЕВ И.М.,

магистр экономики, аспирант,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: Igor\_Shiriaev@mail.ru

В статье представлена интерпретация методологической позиции Людвиг фон Мизеса относительно изучения социально-экономической эволюции. Рассмотрен подход Л. фон Мизеса к изучению институтов, идей индивидов и логической структуры человеческого разума в контексте социально-экономической эволюции. Выявлено, что некоторые идеи Л. фон Мизеса согласуются с эволюционным подходом в экономической теории.

**Ключевые слова:** экономическая эволюция; Людвиг фон Мизес; австрийская школа экономической теории.

This article aims at interpretation of Ludwig von Mises's methodological approach to research of socio-economic evolution. L. von Mises's approach to research of institutions, ideas of individuals and the logical structure of the human mind in the context of socio-economic evolution has been studied. It was revealed that some of the ideas of Mises are identical ideas of evolutionary economics.

**Keywords:** economic evolution; Ludwig von Mises; the Austrian School of economics.

**Коды классификатора JEL:** B25.

Цель данной статьи состоит в том, чтобы определить, как соотносятся эволюционный подход в экономической теории и методология Л. фон Мизеса — одного из важнейших представителей австрийской школы экономической теории.

Эволюционный подход заключается в применении принципов мутации, отбора и наследования в ходе объяснения экономических явлений. Элементы эволюционного подхода есть в работах экономистов различных научных школ.

Австрийская школа — группа экономистов-теоретиков, придерживающихся принципов субъективизма и методологического индивидуализма, подчеркивающих большое значение свободы, частной собственности и рынков для экономического развития. Представители данной школы являются сторонниками либерализма (либертарианства) и ограничения государственного вмешательства в экономику. К основным представителям данного направления относятся К. Менгер, О. Бём-Баверк, Л. фон Мизес, Ф. фон Хайек, М. Ротбард.

Эволюционный подход в австрийской школе связывается в первую очередь с работами Ф. фон Хайека. Многие экономисты отмечают присутствие некоторых элементов эволюционного подхода и в работах основателя австрийской школы — К. Менгера.

Л. фон Мизес использовал понятие «эволюция» и посвятил одну из своих работ проблеме методологии исследования социально-экономической эволюции [4]. Однако обычно он не причисляется к числу сторонников эволюционного подхода. Представляется целесообразным рассмотреть его исследования социально-экономической эволюции и определить, может ли исследование экономической эволюции быть неэволюционным.

Общественные институты в подходе Л. Мизеса — результат сознательного и целеустремленного поведения отдельных индивидов, использовавших сотрудничество и взаимную помощь «друг другу для достижения конкретных единичных целей» [5]. «Действия индивидов в отношении окружающих его людей и групп индивидов в отношении других групп» [5] должны быть продуманы и спланированы. В ходе этого планирования индивиды руководствуются теми идеями, которые имеются в их сознании, поэтому «деятельность всегда направляется идеями». Таким образом, в конечном счете «идеи порождают общественные институты, политические изменения, технологические методы производства, и все, что называется экономическими условиями» [4, с. 136].

Институты различаются по влиянию на благосостояние и другим результатам. Различие между институтами определяется характером идей, которыми руководствовались члены общества при создании этих институтов. «Идеология *laissez faire* и ее следствие — промышленная революция — разрушили идеологические и институциональные барьеры на пути к прогрессу и благополучию» [5]. Институты, созданные под влиянием социалистической идеологии, ведут к разрушению общественного сотрудничества и экономическому упадку.

В соответствии с идеалистическим подходом Л. фон Мизеса, рассматривавшего идеи в качестве «конечной данности», не существует такого механизма, который определяет причины, по которым определенный индивид принимает ту или иную идею. Невозможно определить детерминанты, определяющие или обуславливающие идеи. Идеи, которых придерживается некий индивид, зависят от идей, которых он придерживался в прошлом, и от идей, имеющих у других индивидов из его окружения. «Новые идеи не возникают из идеологического вакуума. Они порождаются существующей идеологической структурой; они являются реакцией разума человека на идеи, разработанные его предшественниками» [4, с. 137]. Но невозможно предсказать, насколько и в какой степени идеи индивида будут зависеть или не зависеть от других идей. В подходе Л. фон Мизеса не предлагается универсального эволюционного механизма отбора идей; нет объяснения, почему некоторые идеи являются распространенными, а другие — нет. В то же время в его работах есть эволюционное объяснение формирования у человечества логической структуры разума и априорных знаний.

Специфической особенностью подхода Л. фон Мизеса был его аксиоматический или априорный метод исследования, основанный на дедукции из аподиктически верных утверждений. Согласно Л. фон Мизесу, у всех людей одинаковая логическая структура разума, в которой имеются некоторые априорные категории и фундаментальные логические отношения между ними. В результате этого существуют аксиомы, которые известны каждому разумному человеку. Априорные категории и отношения между ними не случайны и являются не результатом опыта или «врожденными идеями» [7, р. 16], а результатом эволюции. «Понятия естественного отбора и эволюции позволяют развивать гипотезу о появлении логической структуры человеческого разума и априори» [7, р. 14]. Л. фон Мизес предполагает, что в ходе длительной эволюции, которая шла от предков человека к появлению человека разумного, разные группы антропоидов создавали различные категориальные концепции и пытались руководствоваться ими. Но большинство таких категорий не были приспособлены к реальности, а поведение, следующее из рассуждений на их основе, было обречено на провал и привело к исчезновению тех, кто стремился использовать несоответствующие реальности категории. Только такие группы индивидов смогли выжить, члены которых действовали в соответствии с правильными категориями, т. е. соответствующими реальности и, следовательно, работающими в действительности.

Несмотря на то, что Л. фон Мизес стремился изучить социально-экономическую эволюцию и развил эволюционную гипотезу появления логической структуры человеческого разума, его исследовательский подход не может быть в полной мере интерпретирован как эволюционный, так как некоторые его особенности характерны скорее для противников эволюционной экономики. Согласно Р. Кубедду, который, в свою очередь, ссылается на Ф. фон Хайека, это связано с «неспособностью Мизеса порвать узы, связывавшие его с утилитаристским рационализмом, который в конечном счете является частью того комплекса современных идеологий, которые противостоят эволюционизму» [2, с. 100]. Л. фон Мизес в самом начале своей работы, посвященной социально-экономической эволюции [4], исходит из предположений, которые явно противоречат утверждениям многих представителей современной эволюционной экономики. По его мнению, знание об окружающем нас мире не едино, а состоит из двух независимых друг от друга частей — знания о природе и знания о человеческом мышлении и деятельности. Л. фон Мизес не утверждает, что человеческое мышление и деятельность не являются частью природы, однако здесь подразумевается некая «природа» (он называет это царством внешних событий), не включающая в себя «человека». В данном случае имеет место не онтологическое утверждение о так называемом особом месте человека в природе, а «методологический прием», сводящийся к отказу искать фундаментальные (природные, естественные) причины какой-либо человеческой деятельности. Эта методологическая позиция, разделяемая Л. фон Мизесом, названа им методологическим дуализмом. Данный термин создал возможности недоразумений и неправильного толкования взглядов исследователя: в философии монизм, дуализм и плюрализм могут быть определены как альтернативные подходы в онтологии к определению числа независимых сущностей в мире. Монизм утверждает, что весь мир един, и все в нем взаимосвязано друг с другом. Это «все» может рассматриваться как материя в настоящем материализме или как дух, идея и т. п. в чистом идеализме. Дуализм разделяет и противопоставляет две сущности (например, материя и дух), которые либо абсолютно независимы друг от друга, либо одна из них полностью определяет другую, а обратное влияние отсутствует. Если определяющее значение придается материи, которая влияет на дух, то имеет место «слабый» материализм; если преобладает дух над материей, то такая позиция представляет собой «слабый» идеализм. Плюрализм в онтологии представляет собой подход, утверждающий наличие множества сущностей, независимых друг от друга. Дуализм Л. фон Мизеса имеет место не в онтологии, а в методологии. Л. фон Мизеса не интересует онтология. Он не называет числа независимых сущностей и считает его подсчет бесполезным занятием. Экономист утверждает, что познание людьми вселенной осуществляется таким образом, что познающий субъект всегда четко отделяет носителей разума от неразумной материи. И научное познание также должно исходить из этого противопоставления. Наука распадается на два направления — естественные и общественные науки. Естественные науки изучают неразумную материю, общественные науки — результаты деятельности и мышления людей. Позитивистами была выдвинута идея, что наука едина, а так как предмет общественных наук более комплексный, чем предмет естественных, то для обеспечения реального единства (связности, непротиворечивости суждений в разных науках) наук общественные науки должны базироваться на принципах (аксиомах), выведенных в естественных науках. Обратный подход (в соответствии с которым предпосылки естественных наук должны быть основаны на результатах общественных наук) не получил распространения. Л. фон Мизес не придерживается идеи единой науки. Фундаментальные предпосылки общественных наук следуют из обыденного здравого смысла, но не выводятся из утверждений естественных наук. Данная

методологическая позиция базируется на утверждении (очевидном, по мнению Л. фон Мизеса): «Мы не знаем, каким образом внешние события — физические, химические и физиологические — влияют на человеческие мысли, идеи и ценностные суждения» [4, с. 13]. В современных условиях подобное утверждение выглядит спорным.

Все мысли, идеи и ценностные суждения человека — это формы функционирования его мозга. Современная нейробиология показывает, что принятие решений животными (в том числе и человеком) происходит в результате взаимодействия нейронов в мозге. Данный процесс имеет естественную природу, которая поддается научному изучению. Прямое химическое или физическое воздействие на нейроны способно кардинальным образом поменять процесс познания или принятия решения. Решение можно предсказать, измеряя активность нейронов. Оказывая воздействие на определенные нейроны, например, электрическим разрядом, можно повлиять на принятое решение определенным, заранее запланированным образом [1, с. 16].

Стремление к логической последовательности (непротиворечивости) между утверждениями естественных и общественных наук является одной из важных особенностей эволюционного подхода. В отличие от Л. фон Мизеса, современные представители австрийской школы положительно относятся к идее обоснования утверждений экономической теории ссылками на «природу человека». Если в подходе Л. фон Мизеса «человеческий поступок всегда рационален по определению» [3], Д. Френч [6] не придает такого исключительного значения рациональности человека. Согласно его подходу, нейробиология оказывает поддержку идеям австрийской школы, по крайней мере, в области изучения «пузырей» на финансовых рынках и их неизбежного краха.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, как соотносятся подход Л. фон Мизеса и эволюционный подход в экономической теории. Одной из задач Л. фон Мизеса была разработка методологии изучения социально-экономической эволюции. Им была разработана индивидуалистическая теория институтов и институциональных изменений, согласно которой существующие институты определяются теми идеями, которые разделяют действующие в обществе индивиды. Однако им не было предложено какого-либо эволюционного механизма, определяющего отбор институтов или идей, которые, согласно Л. фон Мизесу, лежат в основе институтов. Исследователь выдвинул эволюционную гипотезу о возникновении у человека как вида логической структуры разума, т. е. той основы, благодаря которой индивиды могут порождать идеи. Но представление о том, что у всех людей одинаковая «логическая структура разума» и что она не изменяется с течением времени, сделало невозможным дальнейшее развитие эволюционных идей в работах Л. фон Мизеса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ключарев В.А., Шмидс А., Шестакова А.Н. Нейроэкономика: нейробиология принятия решений // Экспериментальная психология. 2011. Том 4. № 2.
2. Кубедду Р. Политическая философия австрийской школы: К. Менгер, А. Мизес, Ф. Хайек. М., Челябинск: ИРИСЭН, Мысль, Социум, 2008.
3. Мизес Л. Индивид, рынок и правовое государство. СПб.: Пневма, 1999.
4. Мизес Л. Теория и история: Интерпретация социально-экономической эволюции / Пер. с англ. под ред. проф. А.Г. Грязновой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
5. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М.: Экономика, 2000.
6. French, D.E. Does Neuroscience Support Austrian Theory? // Mises Daily. 2008. February 13 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mises.org/daily/2857>.
7. Mises, L. The Ultimate Foundation of Economic Science: An Essay on Method. Princeton: D. Van Nostrand, 1962.

## МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЫНКОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

**ТЮХМАТЬЕВ В.М.,**

соискатель,  
Саратовский государственный социально-экономический университет,  
e-mail: stotif@sgu.ru

В статье представлена логическая модель взаимодействия рынков интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала. Теоретический анализ сущности данных экономических явлений позволил автору предложить статистические показатели расчета предложения интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала на рынке, а также выделить основные системные взаимосвязи данных рынков с рынком образовательных услуг и рынком труда. Автор приходит к выводу о различной эластичности данных рынков по цене.

**Ключевые слова:** рынок; интеллектуальные ресурсы; интеллектуальный капитал; знания.

In this article the logical model of interaction of markets of intellectual resources and intellectual capital is presented. Theoretical analysis of essence of this economical phenomenon lets the author to suggest the statistics of calculation of supply of intellectual resources and intellectual capital on the market and underline the main system interrelations of these markets with market of educational services and labor market. The author makes the conclusion that these markets have different elasticity in prices.

**Keywords:** market; intellectual resources; intellectual capital; knowledge.

**Коды классификатора JEL:** D83, J24, O15.

Современные исследования рыночного механизма применительно к экономике знаний обычно концентрируются вокруг взаимодействия рынка образовательных услуг вузов и рынка труда. Начиная с работ Т. Шульца и Г. Беккера общим местом экономической теории выступает факт формирования посредством системы профессионального образования капиталных благ, обычно обозначаемых как человеческий или интеллектуальный капиталы. Под рыночным механизмом взаимодействия данных рынков понимается согласование интересов агентов данных рынков, в основе которого лежит распределение информации об изменении цены труда и образовательных услуг. Общепризнанными элементами данного механизма выступают спрос и предложение труда, спрос и предложение образовательных услуг, цена труда, цена образовательной услуги, уровень и характер конкуренции на рынке труда, уровень и характер конкуренции на рынке образовательных услуг. Соотношение данных элементов в каждый отдельный момент времени и представляет собой содержание механизма взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг. Например, сегодня в России происходит переход рынка образовательных услуг от конкуренции абитуриентов (потребителей) к конкуренции производителей (учебных заведений), тогда как на рынке труда существуют несколько отдельных по своим характеристикам сегментов. Так, в сегменте высококвалифицированной (профессиональной) рабочей силы и в сегменте рабочих специальностей доминирует конкуренция потребителей (работодателей) в явной форме проявляющаяся в технологиях «head hunting», тогда как в сегменте средневквалифицированной рабочей силы (особенно в сфере торговли и продвижения товара) ситуация кардинально отличается в сторону конкуренции продавцов (индивидов и домохозяйств).

Считается, что в упрощенном виде «идеальный» механизм взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг можно представить в следующем виде: рынок труда, получая импульс с товарного рынка об изменении цен и объемов выпуска продукции, реагирует изменением спроса на труд. Возникает дефицит (увеличение спроса на труд) или избыток (уменьшение спроса) кадров того или иного профиля, который влечет за собой изменение уровня заработной платы данных специалистов. С определенным незначительным временным лагом данный сигнал поступает на рынок образовательных услуг, где, согласно теории человеческого капитала, происходит изменение нормы отдачи от инвестиций в образование, что, в свою очередь, вызывает изменение спроса на данный вид профессионального образования. В итоге учебные заведения реагируют на этот процесс изменением стоимости образовательных услуг, объема и структуры приема либо изменением требований к индивидам, если численность обучающихся регулируется государством, что в конечном счете приводит к изменению выпуска специалистов. В свою очередь, через определенный временной отрезок

этот процесс влечет за собой трансформацию структуры предложения на рынке труда, детерминируя динамику цен на рабочую силу.

Данная схема выступает слишком упрощенной, поскольку, во-первых, не учитывает в динамике абсолютных показателей спроса на образовательные услуги изменение численности абитуриентов, вызванное социально-демографической ситуацией, а также структурными сдвигами в экономике (высвобождением рабочей силы с морально устаревшей квалификацией). Во-вторых, отсутствует параметр трансформации самого рынка товаров и услуг в зависимости от динамики рабочей силы, тогда как увеличение дешевой рабочей силы приводит к изменению параметров капиталоемкости и трудоемкости производства. В-третьих, структура производства образовательных услуг имеет различные технологические особенности в зависимости от уровня профессионального образования, а значит, временные лаги между изменениями на рынке образовательных услуг и рынке труда имеют различную протяженность. Так, обучение в среднем профессиональном учебном заведении занимало от 2 до 4 лет на базе 9 и 11 классов соответственно, тогда как обучение в вузе на специалитете занимало от 4,5 до 6 лет. Сегодня в условиях перехода на уровневую систему образования данные параметры меняются, в частности сближается скорость оказания образовательных услуг в рамках среднего профессионального образования и бакалавриата высшего профессионального образования. При этом в любом случае выпускник среднего профессионального заведения получает профессию в среднем на два года быстрее, чем выпускник высшего учебного заведения. Кроме того, нельзя не отметить, что динамика рынков труда и товаров и услуг не только оказывает влияние на изменение выпуска специалистов, но и определяет изменения содержания подготовки специалистов.

Последний тезис особенно часто ускользает от внимания современной экономической теории. Между тем в условиях экономики знаний изменение технологии и содержания оказания образовательных услуг, как мы уже писали в своих предыдущих работах, привело к становлению двух ключевых для динамики инновационного развития рынков: рынка интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала [1].

Исходя из общих положений о содержании и компонентном составе рынка как механизма координации экономических агентов по поводу обмена экономическими благами, изложенных в работах А. Смита, А. Маршалла, К. Викселя, П. Самуэльсона, Р. Коуза, М. Фридмана, В.В. Радаева, М. Алле, Р. Нуреева, В.Л. Тамбовцева, можно выделить общие параметры взаимосвязи и структуры рынков интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала (табл. 1).

Таблица 1

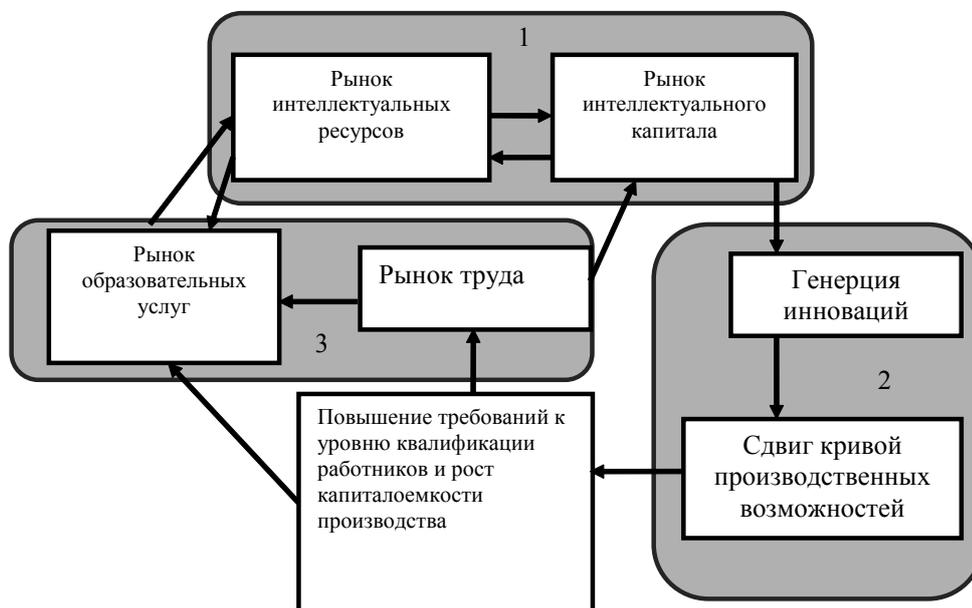
#### Соотношение рынка интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала

Элементы рынка	Рынок интеллектуальных ресурсов	Рынок интеллектуального капитала
Товар	Явные и неявные знания, способные выступить основой для создания новых интеллектуальных активов	Явные и неявные знания, дающие конкурентные преимущества индивидам, фирмам и нациям
Продавцы	Ученые, преподаватели, научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации; учебные заведения профессионального образования (прежде всего в качестве генерации фундаментальных знаний)	Опытно-конструкторские и научно-исследовательские организации (сектор прикладной науки), организации инновационной сферы (бизнес-инкубаторы, технопарки и т. д.), предприниматели, научные работники и инженерные кадры
Покупатели	<ul style="list-style-type: none"> <li>• национальная экономика и общество в целом;</li> <li>• научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации и учебные заведения профессионального образования;</li> <li>• фирмы и предприниматели</li> </ul>	организации научно-технической и образовательной сфер, предпринимательский сектор
Барьеры входа	Актуальный уровень интеллектуального и человеческого капиталов	Существование рынка интеллектуальных ресурсов; актуальный уровень интеллектуального и человеческого капиталов
Барьеры выхода	Отсутствуют	Низкие
Характер блага	Полисистемный (интегрирует в себе публичные, мериторные, частные блага)	Ограниченно полисистемный (в зависимости от потребителей блага выступают в качестве публичных, мериторных или частных)

В современной экономике знания, информация и творческий потенциал предпринимателей и привлеченных ими работников выступают теми ресурсами, без которых невозможно создать действительно коммерчески удачный и выгодный продукт.

Рынки интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала, с одной стороны, выступают тесно интегрированными с рынком образовательных услуг и рынком труда, поскольку являются источником приобретения основных производственных фондов для оказания образовательных услуг и воспроизводства трудовых ресурсов высшей квалификации. С другой стороны, на микроуровне интеллектуальные ресурсы и интеллектуальный капитал в своей неявной форме играют роль составной части предложения на рынке высококвалифицированной рабочей силы (т. е. связаны с рынком труда), а в явной форме (прежде всего в виде интеллектуальной собственности) — основных производственных фондов для воспроизводства материальных благ высокого качества. Одновременно с этим каждый из них оказывает влияние на функционирование данных видов рынка.

Исходя из вышеприведенных элементов построим модель взаимосвязи интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала в структуре экономики (рис. 1).



**Рис. 1.** Рынки интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала в структуре экономической системы, где:

1 — система взаимосвязи рынка интеллектуальных ресурсов;  
2 — изменения на рынке материальных благ;

3 — внешний контур взаимодействия рынка интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала

Сопоставление вышеизложенных теоретических и методологических положений с существующей статистической базой позволяет выделить компонентный состав интеллектуальных ресурсов, который может быть учтен на сегодняшний день. По нашему мнению, в него должны быть включены показатели количества публикаций, отражающие явные знания в форме интеллектуальных ресурсов, а также подготовку кадров высшей квалификации (аспирантов и докторантов), выступающих носителями неявных знаний. Последние в полной мере могут быть отнесены именно к интеллектуальным ресурсам, поскольку как интеллектуальный капитал они проявятся только в случае продолжения деятельности в сфере образования и науки. При этом данный состав не является исчерпывающим, поскольку существенный пласт интеллектуальных ресурсов в существующих статистических показателях вычленив методически невозможно. Для обеспечения учета данного показателя в работе введен показатель латентных интеллектуальных ресурсов, к которому отнесены выпускники учреждений среднего и высшего профессионального образования как носители знаний, потенциально способные к обладанию интеллектуальными ресурсами.

В таком случае принцип расчета объема предложения интеллектуальных ресурсов в конкретной экономической системе приобретает вид:

$$IR = A + PD + LIR \quad (1)$$

где:  $IR$  — интеллектуальные ресурсы;

$A$  — результаты научной деятельности в форме публикаций, обзоров и т. д.;

$PD$  — численность подготовленных в аспирантуре и докторантуре (для западных стран — по программам PhD и постдокторским программам);

$LIR$  — латентные интеллектуальные ресурсы, включающие в себя лиц с высшим и средним профессиональным образованием.

В свою очередь, объем предложения интеллектуального капитала может быть выражен следующим образом:

$$K_i = P + S + T \quad (2)$$

где:  $K_i$  — интеллектуальный капитал;

$P$  — объем выданных документов об охране интеллектуальной собственности (патентов);

$S$  — количество носителей интеллектуального капитала в неявной форме (сотрудников научного сектора);

$T$  — количество носителей интеллектуального капитала в неявной форме (преподавателей СПО и вузов).

При этом в научный сектор включаются работники всех организаций, ведущих научно-исследовательские разработки, как государственных, так и частных. Включение преподавателей в структуру интеллектуального капитала обусловлено тем, что они с экономической точки зрения выступают в качестве основного производственного фонда оказания образовательных услуг.

К сожалению, разделить показатели платежеспособного спроса между рынками интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала существующая практика статистического учета не позволяет, в связи с чем нами проведен рас-

чет совокупного спроса на обоих рынках. Совокупный спрос на интеллектуальные ресурсы и интеллектуальный капитал в экономике представлен на рис. 2 как объем внутренних затрат на исследования и разработки.

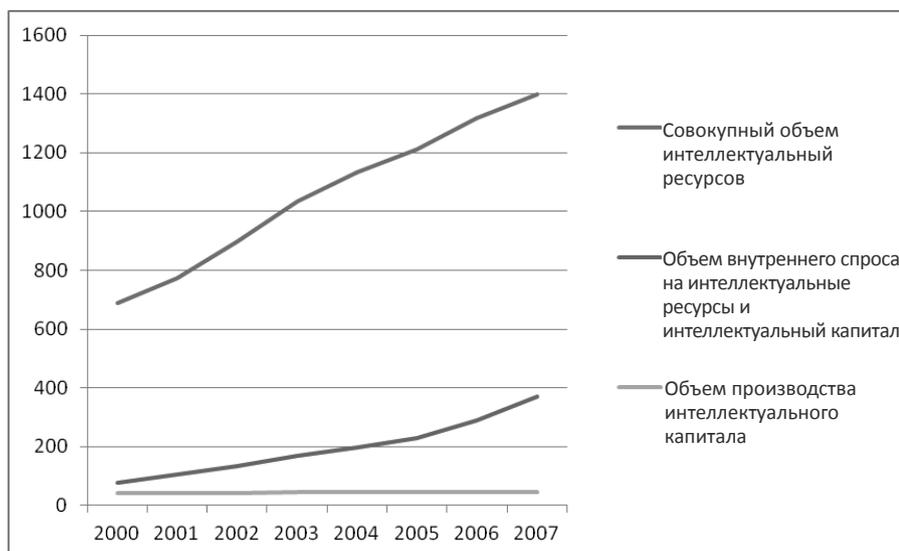


Рис. 2. Среднесрочная динамика предложения и спроса на рынках интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала в РФ

Проведенный анализ взаимовлияния рынков интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала позволил обнаружить различную степень эластичности по цене для этих двух форм знаний. Как видно из рис. 2, в среднесрочной перспективе интеллектуальный капитал имеет меньшую эластичность по цене по сравнению с аналогичным показателем интеллектуальных ресурсов. При этом в случае исключения из анализа латентных интеллектуальных ресурсов динамика приобретает следующий вид (рис. 3).

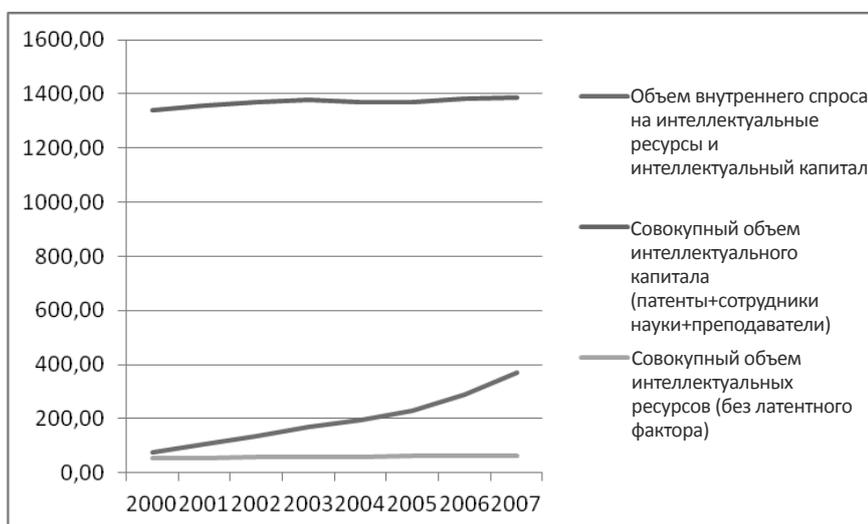


Рис. 3. Среднесрочная динамика предложения и спроса на рынках интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала в РФ без учета латентных интеллектуальных ресурсов

Таким образом, основная часть эластичности по цене на рынке интеллектуальных ресурсов образуется за счет спроса на образовательные услуги. Объем последнего, в свою очередь, в значительной степени детерминирован социально-демографическими показателями и возрастом интеллектуализации труда. При исключении латентных интеллектуальных ресурсов становится очевидным, что степень воспроизводства в отечественной экономике интеллектуальных ресурсов значительно уступает уровню накопленного интеллектуального капитала, а эластичность по цене интеллектуальных ресурсов (без учета их латентной формы) в среднесрочной перспективе еще ниже, чем эластичность по цене интеллектуального капитала.

Исходя из проведенного анализа, можно выделить основные аспекты взаимосвязи рынка интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала в современной экономике.

Во-первых, данные рынки являются связанными, интегрированными, взаимообусловленными, но не тождественными, поскольку на них обращаются знания в различной товарной форме, отличаются продавцы и покупатели, а также базовые характеристики функционирования агентов.

Во-вторых, функционирование каждого из них в отдельности и целостность связей между ними оказывает детерминирующее воздействие на тип развития экономической системы. В случае их высокой динамичности и связанности экономическая система реализует инновационный тип развития, в случае их дезинтеграции — догоняющий. В случае же отсутствия хотя бы одного из них экономическая система становится критически зависимой от других национальных экономик, что ведет к утрате ею суверенности. Отсюда можно сделать вывод о крайней важности поддержки национальных агентов рынков интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала как одной из основных задач поддержания национальной безопасности.

В-третьих, возможности воспроизводства в рамках конкретной национальной экономики интеллектуальных ресурсов напрямую зависят от уровня интеллектуального капитала данной экономики, что выступает лимитирующим фактором генерации интеллектуальных ресурсов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Тюхматьев В.М. Взаимодействие рынков интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала в современной экономике // Вестник СГСЭУ. 2012. № 4. С. 51–54.

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ СЕТИ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В СИСТЕМУ МЕЖВЕДОМСТВЕННОГО ЭЛЕКТРОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

**НОСКО Б.П.,**

кандидат экономических наук, доцент, начальник,  
Управление инноваций в органах власти Правительства Ростовской области,  
e-mail: bnosko@inbox.ru;

**АГАДЖАНИЯ Г.С.,**

аспирант,  
Южно-Российский институт (филиал Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте Российской Федерации),  
e-mail: ag.georgiy@gmail.com

В статье обосновывается необходимость применения многофункциональными центрами предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ) технологий электронного межведомственного взаимодействия. Рассмотрены условия и основные шаги по включению многофункциональных центров в систему межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ). Показан практический опыт Ростовской области по интеграции сети МФЦ и СМЭВ.

**Ключевые слова:** административная реформа; государственные и муниципальные услуги; многофункциональные центры; межведомственное электронное взаимодействие.

Authors prove the necessity for using technologies of interdepartmental electronic interaction by the multi-functional centers of rendering state and municipal services (MFCs). Necessary conditions and main steps for inclusion of the multi-functional centers in system of interdepartmental electronic interaction (SIEI) have been covered in the article. Practical experience of integration of a network of MFCs in SIEI in Rostov region has been shown.

**Keywords:** administrative reform; multi-functional centers; state and municipal services; interdepartmental electronic interaction.

**Коды классификатора JEL:** H10, H11, H40.

В современных условиях одним из приоритетных направлений развития в сфере государственного управления является повышение качества предоставления услуг населению. Уровень оперативности и эффективности принятия управленческих решений в значительной степени определяет качество жизни граждан, играет не последнюю роль в формировании отношения населения к органам власти различных уровней.

Содержательный анализ порядков и практики предоставления государственных и муниципальных услуг показывает, что в большинстве случаев обращения заявителя и подачи документов в орган, предоставляющий услугу, недостаточно. Для получения одной услуги заявителю необходимо обращаться не только в орган, предоставляющий данную услугу, но и в другие ведомства и организации различных уровней (федерального, регионального и муниципального) за получением недостающих справок, выписок и других подтверждающих что-либо документов. При этом граждане несут не только временные, но и зачастую финансовые издержки, так как выдача выписки или справки осуществляется за плату.

Наличие нерешенных проблем, с одной стороны, и все большее проникновение информационно-телекоммуникационных технологий в общественную жизнь — с другой, требуют от органов власти поиска инновационных подходов и методов организации собственной работы, а также предоставления публичных услуг с ориентацией на доступность и удобство для граждан и организаций.

Государством разработана схема постепенного внедрения механизмов электронного правительства в систему взаимоотношений с гражданами и бизнесом. Первым шагом является создание физического фронт-офиса, а именно многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» (далее — МФЦ). Центры зарекомендовали себя как успешная модель взаимодействия государства и граждан при предоставлении государственных и муниципальных услуг в ряде зарубежных государств, в частности Германии, Канаде, Бразилии, Португалии, Греции, Голландии и др. Изучение технологии и опыта этих стран позволяет достаточно безболезненно осуществить переход от бюрократии к «сервисному» государству.

В рамках получения услуг граждане наиболее часто сталкиваются с чиновниками и по их работе судят о деятельности власти в целом; при этом их не интересует, какая группа чиновников или какое официальное лицо отвечают за ту или иную государственную программу или вид услуг для них. Поэтому основная цель МФЦ заключается в упрощении и сокращении сроков процедур получения общественно значимых государственных и муниципальных услуг населением; задача МФЦ — реализация принципа «одного окна».

Принцип «одного окна» при предоставлении услуг предусматривает исключение или максимально возможное ограничение участия заявителей (граждан, юридических лиц и др.) в процессах сбора из разных инстанций и предоставления в другие инстанции документов и справок, подтверждающих права заявителей на получение услуг.

Особая роль в трансформации работы властных структур и организаций, связанных с предоставлением услуг, отводится внедрению механизмов межведомственного информационного взаимодействия.

Необходимость перехода к предоставлению государственных и муниципальных услуг на базе межведомственного и межуровневого взаимодействия осознана в масштабах государства, в результате чего межведомственное взаимодействие законодательно установлено в качестве одного из требований к организации предоставления государственных и муниципальных услуг [5].

Федеральным законом от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» (далее — ФЗ № 210-ФЗ) закреплено понятие «межведомственное информационное взаимодействие», а также определены основные требования к его реализации.

В соответствии с ФЗ № 210-ФЗ межведомственное информационное взаимодействие представляет собой осуществляемое в целях предоставления государственных и муниципальных услуг взаимодействие по вопросам обмена документами и информацией, в том числе в электронной форме, между органами, предоставляющими государственные услуги, органами, предоставляющими муниципальные услуги, подведомственными государственным органам или органам местного самоуправления организациями, участвующими в предоставлении государственных или муниципальных услуг, иными государственными органами, органами местного самоуправления, многофункциональными центрами предоставления государственных и муниципальных услуг.

С 1 июля 2012 г. для регионов и муниципальных образований вступили в силу требования ст. 7 ФЗ № 210-ФЗ, согласно которым органы, предоставляющие государственные и муниципальные услуги, не вправе требовать от заявителя представления документов и информации, которые находятся в распоряжении других государственных органов, органов местного самоуправления либо подведомственных органам власти организаций, участвующих в предоставлении услуг [5].

При переходе на новый формат предоставления услуг гражданам больше не придется обходить несколько инстанций, выстаивать длинные очереди, собирать большое количество документов (зачастую платных), для того чтобы потом с этими документами прийти в орган власти за получением государственной или муниципальной услуги. Теперь получить недостающие документы от других ведомств — это обязанность органа, предоставляющего услугу.

Особая роль в организации обмена документами и сведениями между органами власти отводится Единой системе межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) и подключаемым к ней региональным системам межведомственного электронного взаимодействия (РСМЭВ), при которых обмен сведениями осуществляется в электронном виде, путем обращения к электронным веб-сервисам органов власти. Ведь направить запросы в другие ведомства, получить ответы, обработать их и при этом не нарушить нормативно установленные сроки предоставления услуги возможно, когда ведомства расположены относительно недалеко друг от друга (к примеру, в одном муниципальном образовании). А если необходимы документы от органов власти, расположенных в других муниципальных образованиях или в других субъектах РФ? Учитывая масштабы нашей страны, органы власти, конечно, должны строить свое взаимодействие в электронном виде.

Внедрение в практику предоставления публичных услуг принципа «одного окна» в РФ началось еще до установления требований по организации межведомственного взаимодействия органов власти. То есть при таком подходе государственный орган или орган местного самоуправления продолжает отправлять граждан в другие ведомства за получением документов, необходимых для принятия решения по конкретной государственной или муниципальной услуге. Положение дел в данном случае изменяется при организации предоставления услуги на базе МФЦ. Многофункциональный центр на основании заключенного соглашения с органом власти принимает от заявителя минимально необходимый пакет документов, самостоятельно (без участия заявителя) запрашивает недостающие документы от других ведомств и передает полный комплект документов в орган власти, предоставляющий услугу. Тем самым МФЦ существенно упрощает и облегчает для заявителя процесс получения государственных или муниципальных услуг.

Однако с введением запрета требования от заявителя документы, находящиеся в государственных и муниципальных ведомствах, МФЦ может существенно облегчить и работу самих органов власти и в какой-то мере реализо-

вать требования по организации межведомственного взаимодействия. Орган власти, заключив соглашение с МФЦ, может передать часть полномочий, в том числе по приему документов от заявителя, организации межведомственного взаимодействия с другими ведомствами, многофункциональному центру. В результате заявитель не будет обходить множество кабинетов, собирая документы, а орган власти получит от МФЦ полный комплект документов, на основании которого можно принять решение по конкретной государственной или муниципальной услуге.

Но даже если все государственные и муниципальные услуги будут переданы на базу МФЦ и все межведомственные запросы будет осуществлять многофункциональный центр, полноценного межведомственного взаимодействия в электронном виде еще не будет. Ведь органы власти, передав многофункциональному центру роль «потребителя» документов и сведений, должны самостоятельно выполнять роль «поставщика» и предоставлять необходимые документы и сведения по межведомственным запросам.

Таким образом, для качественной модернизации процессов предоставления государственных и муниципальных услуг необходима интеграция сети многофункциональных центров в Систему межведомственного электронного взаимодействия.

Для полноценной реализации межведомственного взаимодействия в электронном виде МФЦ должен иметь собственную информационную систему, которая подключается к СМЭВ. Кроме того, информационная система должна иметь возможность направления межведомственных запросов и работы с электронными сервисами.

Рассмотрим основные технологические шаги по включению сети МФЦ в систему межведомственного электронного взаимодействия.

Межведомственное электронное взаимодействие в целях получения документов и информации, находящихся в распоряжении органов власти, осуществляется в соответствии с Положением о единой системе межведомственного электронного взаимодействия, утвержденным постановлением Правительства РФ от 8 сентября 2010 г. № 697 [2], и положениями о региональной системе межведомственного электронного взаимодействия, утверждаемым в каждом субъекте РФ.

В целях регламентации процедур, относящихся к организации межведомственного электронного взаимодействия, на федеральном уровне утвержден Регламент взаимодействия Участников информационного взаимодействия, оператора единой системы межведомственного электронного взаимодействия и Оператора эксплуатации инфраструктуры электронного правительства при организации межведомственного взаимодействия с использованием единой системы межведомственного электронного взаимодействия [3] (далее — Регламент взаимодействия). В субъектах РФ принимаются соответствующие региональные регламенты взаимодействия.

Электронное взаимодействие МФЦ с органами власти всех уровней осуществляется с использованием РСМЭВ. Обмен документами и сведениями МФЦ с региональными органами исполнительной власти и органами местного самоуправления обеспечивается путем подключения всех перечисленных субъектов взаимодействия к РСМЭВ. Взаимодействие с федеральными органами исполнительной власти реализуется посредством подключения РСМЭВ к СМЭВ (к которой подключены федеральные органы власти).

В общем виде можно выделить три блока мероприятий, которые необходимо выполнить многофункциональным центрам для интеграции в РСМЭВ и СМЭВ:

1. Подключение к РСМЭВ:
  - 1.1. Правовое обеспечение;
  - 1.2. Технологическое обеспечение.
2. Регистрация информационной системы МФЦ в РСМЭВ:
  - 2.1. Техническое обеспечение;
  - 2.2. Организационное обеспечение;
  - 2.3. Тестирование подключения к РСМЭВ.
3. Получение доступа к электронным сервисам органов власти, зарегистрированным в РСМЭВ.

Остановимся подробнее на каждом направлении.

#### **1. Подключение к РСМЭВ.**

Для обеспечения возможности направления многофункциональным центром межведомственных запросов с использованием РСМЭВ необходимо наличие организационно-правовых и технологических условий.

В целях выполнения организационно-правовых условий многофункциональному центру необходимо заключить соглашение о взаимодействии при обеспечении предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде.

В качестве технологических условий выступает требование по организации защищенного канала связи. Для этого в пользовании у МФЦ должно быть соответствующее криптографическое оборудование, обеспечивающее защищенное подключение к РСМЭВ.

#### **2. Регистрация информационной системы МФЦ в РСМЭВ.**

Для обеспечения достоверности данных, передаваемых в РСМЭВ, а также подтверждения обращения в РСМЭВ каждой конкретной информационной системы, многофункциональным центрам необходимо приобрести средства технологической электронной подписи для информационной системы, подключаемой к РСМЭВ. Технологические подписи для информационной системы приобретаются в любом удостоверяющем центре, который входит в Единое пространство доверия электронных подписей<sup>1</sup>. Сертификаты всех выдаваемых ключей электронных подписей должны иметь единую структуру в соответствии с требованиями, которые утверждаются ФСБ России в соответствии с положениями Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи».

<sup>1</sup> Перечень центров размещен в сети Интернет по адресу: <http://www.reestr-pki.ru/tsl.html>.

В рамках организационной части мероприятий по подключению информационной системы МФЦ к РСМЭВ многофункциональные центры направляют в адрес Оператора РСМЭВ заявку на регистрацию своей информационной системы. К заявке прикладываются:

- паспорт информационной системы, содержащий сведения о полном наименовании системы, ее владельце, операторе информационной системы, должностных лицах, ответственных за функционирование системы, и др.;
- сертификат ключа технологической электронной подписи информационной системы в формате BASE 64 (\*.cer);
- контрольный межведомственный запрос, подписанный технологической электронной подписью информационной системы МФЦ.

Оператор РСМЭВ проверяет представленные на регистрацию документы и в случае отсутствия замечаний производит регистрацию информационной системы МФЦ в РСМЭВ.

После регистрации информационной системы Оператор РСМЭВ совместно с МФЦ проводит тестирование работы информационной системы с РСМЭВ. При выявлении некорректной работы проводятся мероприятия по устранению недостатков.

По результатам успешного завершения двух рассмотренных блоков мероприятий можно говорить о том, что МФЦ с организационно-правовой и технической сторон подключен к РСМЭВ и имеет возможность работы в системе межведомственного электронного взаимодействия.

Однако для практической реализации возможностей электронного взаимодействия и получения конкретных сведений, к примеру, из Единого государственного реестра юридических лиц, нужно выполнить еще один блок мероприятий.

### **3. Получение доступа к электронным сервисам органов власти, зарегистрированным в РСМЭВ.**

Запрос какого-либо документа или совокупности сведений с использованием РСМЭВ осуществляется путем обращения к конкретным электронным сервисам федеральных органов, региональных органов и органов местного самоуправления.

Для организации электронного взаимодействия с органами власти многофункциональному центру в первую очередь следует сформировать полный перечень электронных сервисов, к которым необходимо получить доступ<sup>2</sup>. В каждом МФЦ перечень может быть различен в зависимости от конкретного набора услуг, организация предоставления которых передана в МФЦ, а также нормативных правовых актов, регулирующих предоставление данных услуг.

Для получения доступа к электронным сервисам многофункциональный центр направляет в адрес Оператора РСМЭВ соответствующую заявку. В заявке на получение доступа указываются:

- реквизиты нормативных правовых актов, подтверждающих основание получения доступа к электронному сервису;
- наименование органа власти — «поставщика» электронного сервиса;
- наименование электронного сервиса с указанием идентификатора сервиса (SID);
- уровень доступа к электронному сервису (полный уровень доступа либо конкретные операции электронного сервиса, к которым необходимо получить доступ).

Оператор РСМЭВ рассматривает поданную заявку и обеспечивает подключение к электронным сервисам в соответствии с реестром прав доступа, содержащимся в паспорте каждого электронного сервиса. Если предоставление доступа к какому-то сервису многофункциональным центрам не предусмотрено паспортом электронного сервиса, Оператор РСМЭВ направляет «поставщику» сервиса заявку на предоставление прав доступа МФЦ. В случае принятия положительного решения «поставщик» вносит необходимые изменения в паспорт электронного сервиса и направляет новую версию Оператору РСМЭВ. На основании полученных документов Оператор РСМЭВ обеспечивает подключение МФЦ к электронному сервису.

После выполнения указанных мероприятий МФЦ могут на практике обращаться к электронным сервисам и получать необходимые сведения в электронном виде.

Рассмотрим практический региональный опыт по интеграции сети МФЦ в СМЭВ на примере Ростовской области.

В Ростовской области на завершающем этапе находятся мероприятия по созданию сети МФЦ, покрывающей весь регион. В настоящее время многофункциональные центры открыты в 31 муниципальном образовании (из 55). По заказу Правительства Ростовской области разработан программный комплекс для обеспечения работы МФЦ, позволяющий работать по сетевому принципу. Действующие многофункциональные центры подключены к Корпоративной сети телекоммуникационной связи Правительства Ростовской области и объединены защищенными каналами связи.

Информационная система МФЦ зарегистрирована в Реестре государственных информационных систем Ростовской области. Обеспечена организационно-правовая и техническая готовность многофункциональных центров к работе с использованием региональной СМЭВ. Заключены соглашения между МФЦ и Оператором РСМЭВ о взаимодействии при обеспечении предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде. Для информационных систем всех МФЦ, функционирующих в Ростовской области, приобретены технологические электронные подписи. Завершена регистрация информационных систем многофункциональных центров в региональной СМЭВ.

Для организации электронного обмена с федеральными органами исполнительной власти и государственными внебюджетными фондами в адрес Оператора РСМЭВ направлены соответствующие заявки на получение доступа к электронным сервисам.

<sup>2</sup> Перечень разработанных и зарегистрированных электронных сервисов размещается на Технологическом портале СМЭВ в сети Интернет по адресу: <http://smev.gosuslugi.ru>.

Содержательный анализ документов показал, что наиболее распространенными и необходимыми являются следующие электронные сервисы федерального уровня:

- сервис ФНС России, предоставляющий сведения из ЕГРЮЛ и ЕГРИП (SID0003292);
- комплексный сервис Росреестра, предоставляющий сведения из ЕГРП (SID0003187);
- сервис Пенсионного фонда РФ по предоставлению сведений о размере социальных выплат застрахованного лица из бюджетов всех уровней (SID0003607).

Указанные сервисы необходимы в целях организации предоставления услуг во всех действующих МФЦ Ростовской области.

В настоящее время организован полноценный доступ к части электронных сервисов. МФЦ уже на практике не требуют от заявителя, к примеру, выписку из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, а получают необходимые сведения в электронном виде в течение нескольких секунд.

Однако наряду со значительными продвижениями в сфере интеграции сети МФЦ в СМЭВ остаются и проблемные вопросы организационного и технического характера. К примеру, сроки тестирования электронных сервисов, рассмотрения документов на предоставление доступа к электронным сервисам затягиваются, часть электронных сервисов либо не разработана, либо корректируется, либо работает нестабильно и некорректно.

Упомянутые проблемные вопросы актуальны для всех субъектов РФ, активно реализующих мероприятия по организации межведомственного электронного взаимодействия. Подтверждение тому — создание специального Интернет-портала для оперативного взаимодействия региональных и федеральных органов власти для решения возникающих проблем при организации межведомственного взаимодействия<sup>3</sup>. Сайт содержит уже более четырех сотен обращений от субъектов РФ в адрес органов власти федерального уровня с описанием возникающих проблем.

Следует отметить, что подобного рода форумы и механизмы обратной связи практиков, тем более из разных субъектов страны и из органов власти различных уровней, должны способствовать оперативности реагирования и принятия решений по возникающим практическим проблемным вопросам. В условиях динамичного развития механизмов межведомственного взаимодействия необходима активизация всех органов власти, МФЦ и других организаций по построению слаженной совместной работы в целях реализации полноценного электронного взаимодействия, в конечном итоге позволяющего снизить нагрузку на заявителей, сделать процесс получения государственных и муниципальных услуг проще, быстрее и удобнее.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Козлов А.С. Создание региональных систем межведомственного электронного взаимодействия // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника. 2012. № 23. С. 6–15.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 8 сентября 2010 г. № 697 «О единой системе межведомственного электронного взаимодействия» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://правительство.рф/gov/results/12192/>.
3. Протокол заседания Подкомиссии по использованию информационных технологий при предоставлении государственных и муниципальных услуг Правительственной комиссии по внедрению информационных технологий в деятельность государственных органов и органов местного самоуправления от 20 апреля 2012 г. № 11 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://210fz.ru/mdx/index.php?id=476>.
4. Савченко Е.Ю. Повышение качества государственных и муниципальных услуг на базе многофункциональных центров — юридический аспект // Вопросы государственного и муниципального управления. 2009. № 2. С. 104–113.
5. Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12177515/>.
6. Филиппов Д.В. Применение технологии «одного окна» в предоставлении государственных и муниципальных услуг на базе многофункциональных центров // Сибирская финансовая школа. 2009. № 5. С. 9–12.

<sup>3</sup> URL: <http://forum.minsvyaz.ru>.

## ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДИНАМИКИ РАЗМЕРА СТРАХОВОГО ВОЗМЕЩЕНИЯ ПО БАНКОВСКИМ ДЕПОЗИТАМ

КАЙВАНОВ А.В.,

аспирант,  
Северо-Кавказский федеральный университет,  
e-mail: nalogi@ncstu.ru

В статье проведен расчет системы показателей, отражающих объективную необходимость увеличения суммы страхового возмещения по вкладам. В результате выявлено несоответствие полученных значений мировым стандартам, что послужило основанием для разработки системы мероприятий в направлении повышения лимита страхового покрытия в отечественной практике.

**Ключевые слова:** система страхования вкладов; банковская система; размер страхового возмещения; страховая защита; достаточность фонда страхования вкладов.

In the article the calculation of indicators that reflect the objective necessity of increasing the amount of insurance compensation for deposits. Discrepancy in the results obtained values of international standards, which was the basis for the development of events in the direction of raising the limit of coverage in domestic practice.

**Keywords:** deposit insurance; banking, insurance compensation; insurance coverage; adequacy of the deposit insurance fund.

**Коды классификатора JEL:** G21, G22.

Размер страхового возмещения по банковским вкладам в определенной мере отражает уровень развития финансовой системы и общества в целом. Существует пять показателей, на которые следует ориентироваться, отслеживая необходимость и возможность увеличения суммы страхового возмещения (первые три характеризуют экономическую потребность, а остальные два — финансовые возможности системы страхования):

- доля всех счетов граждан в банках страны, покрываемая системой страхования;
- среднемесячная заработная плата;
- доля от ВВП размера страхового возмещения;
- показатель масштаба страховой защиты, рассчитываемый как отношение объема страховой ответственности агентства к совокупному объему вкладов;
- показатель достаточности фонда страхования вкладов.

Сравнив полученные значения этих показателей с аналогичными показателями развитых зарубежных стран, можно сделать вывод об уровне развития современной системы страхования вкладов в России.

Одним из индикаторов экономической потребности является доля всех счетов граждан в банках страны, покрываемая системой страхования. Наша система охватывает 99,6% счетов; в мировой практике желаемый порог равен 90%. Евросоюз с 2011 г. повысил сумму покрытия до 100 тыс. евро, но и на таком уровне их система страхования покрывает только 90% вкладных счетов [2]. Таким образом, по этому показателю российская система страхования практически самая щедрая в мире.

Однако такой показатель, как доля полностью застрахованных вкладов, не является слишком информативным, поскольку, по данным ЦБ, почти половина вкладов в стране по размеру не дотягивают даже до 100 руб. Например, в обанкротившемся банке «Монетный дом» из 106 тыс. вкладчиков более 70% имели вклад размером до 100 руб.

На самом деле система страхования вкладов должна предотвращать возможность возникновения серьезных социальных последствий в результате банкротства банков. Потеря вклада на сумму 100 руб. не является существенной. Социально значимыми для населения являются накопления, которые делаются с целью приобретения жилья, автомобиля, получения образования. Защита таких вкладов является важнейшей задачей.

И поскольку в подавляющем большинстве регионов страны стоимость квартиры существенно превышает 700 тыс. руб., необходимость повышения уровня страховых возмещений становится очевидной. Максимальный уровень страхового возмещения в 1,5 млн руб. позволяет снять эту проблему практически во всех регионах страны, а в Москве и Петербурге, где стоимость жилья выше, доступность банковских услуг позволит гражданину разбить свои сбережения на несколько вкладов в разных банках, что во многих других регионах затруднительно.

Следующий показатель экономической потребности — среднемесячная заработная плата. В 2011 г. она составляла 23 693 руб. — сумма страхового возмещения превышает этот показатель в 29,5 раз. Можно сказать, что нынешний порог страхового возмещения позволяет национальной системе страхования охватить не только мелкого вкладчика, но и средний класс. Однако в России существует достаточно высокий уровень межрегиональной и межотраслевой дифференциации заработной платы. В макроэкономике ключевым индикатором, определяющим неравенство в доходах граждан, является коэффициент Джини. Он характеризует степень отклонения линии фактического распределения общего объема доходов и заработной платы от линии их равномерного распределения. В России в 2011 г. коэффициент Джини составил 0,42, увеличившись по сравнению с 2010 г. В странах — членах ОЭСР на тот же период он равнялся 0,269, что почти в 2 раза ниже среднероссийского уровня. Таким образом, мы считаем, что данный показатель также не является информативным и оказывающим влияние на необходимость повышения уровня страхового возмещения.

Макроэкономический индикатор потребности говорит о том, какую долю от ВВП составляет размер страхового возмещения. Наши расчеты показали, что размер страхового возмещения в России ниже среднеевропейского в 5,7 раз, а его доля от ВВП ниже почти в 3 раза. Таким образом, повышение порога страхового возмещения мы считаем необходимой мерой с целью повышения эффективности существующей системы защиты вкладчиков.

Показатель масштаба страховой защиты позволяет оценить, какая часть общего объема застрахованных вкладов может быть выплачена Агентством при наступлении страховых случаев во всех банках — участниках системы страхования вкладов. Для целей расчета данного показателя общий объем застрахованных вкладов уменьшается на объем застрахованных вкладов в банках, кредитный рейтинг которых, присвоенный одним из международных рейтинговых агентств из числа Standard & Poor's, Moody's Investor Service, Fitch Ratings, не ниже соответствующего суверенного кредитного рейтинга РФ [1].

Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$K_z = \frac{V_o}{V_d} \times 100 \quad (1),$$

где:  $V_o$  — размер совокупных обязательств Агентства по выплате страхового возмещения во всех банках — участниках системы страхования вкладов;

$V_d$  — объем подлежащих страхованию вкладов во всех банках — участниках системы страхования вкладов.

Показатель масштаба страховой ответственности характеризует соответствие целей и масштабов страхования вкладов через оценку размера страховой ответственности системы по отношению к общей сумме вкладов. По оценкам, с позиции принципа разумности он должен находиться в интервале от 40 до 60% суммы депозитов, размещенных в банковской системе. Данный ориентир соответствует зарубежному опыту. Так, в странах ЕС размер страховой ответственности в среднем находится на уровне 52% всей суммы вкладов в банках.

В России на настоящий момент без учета обязательств перед вкладчиками Сбербанка России данный показатель составляет 53,9% (со Сбербанком России — 67,7%).

В мировой практике применяются несколько показателей, позволяющих определить уровень достаточности фонда страхования вкладов. Наиболее простой из них — коэффициент резервирования, который рассчитывается как отношение сформированных резервов фонда к общему объему вкладов. В этом случае получается достаточно адекватная оценка, позволяющая сделать вывод об общем уровне обеспеченности системы резервами. В настоящее время в среднем по всем странам, в которых системы страхования вкладов построены по принципу аккумулирования средств для выплат в специальном фонде, эта величина составляет 1,44%.

Рассчитаем коэффициент резервирования по следующей формуле:

$$K_r = \frac{V_f}{V_d} \times 100 = \frac{153,8 \text{ млрд.руб.}}{11849,6 \text{ млрд.руб.}} \times 100 = 1,3 \quad (2),$$

где:  $V_f$  — объем Фонда страхования вкладов, руб.;

$V_d$  — общий объем депозитов, руб.

В России значение данного показателя в 2011 г. составило 1,3%, что характеризует национальную систему обязательного страхования вкладов как в целом соответствующую мировой практике. Однако данный показатель не позволяет оценить достаточности резервов по отношению к возможным рискам.

Мы считаем, что необходимо нарастить этот запас прочности до суммы, равной 2,5% от средств, размещенных на банковских вкладах.

Практически каждая страна, у которой существует система страхования вкладов, определяет для себя некий целевой уровень, долю средств, находящихся в фонде. Так, в США определен норматив — 2% средств от общего объема депозитов, в Евросоюзе — 1,5%. В России в настоящий момент норматив также близок к 1,5%, однако США и ЕС имеют другие рейтинги, другую экономику и другой уровень рисков. В связи с этим и российский норматив достаточности фонда средств страхования вкладов должен быть выше, чем в европейских странах.

Говорить о достаточности фонда необходимо в целом, независимо от видов использования средств. Более точным показателем является коэффициент, рассчитываемый как отношение фонда к общему объему страховой ответственности системы (общему объему всех потенциально возможных выплат) без учета Сбербанка России.

В этом случае, сравнивая коэффициенты, рассчитанные для различных уровней страхового возмещения, можно оценить уровень обеспеченности резервами системы в будущем и определить период времени, в течение которого она сможет достичь требуемого уровня устойчивости. Следует отметить, что указанный показатель используется не во всех странах из-за отсутствия необходимых статистических данных. Согласно оценкам Агентства и с учетом мирового опыта

указанный показатель должен составлять не менее 5%. Это означает, что изменение размера возмещения по вкладам не должно приводить к существенному отклонению от данного уровня.

Однако здесь скрыта одна интересная деталь. АСВ не учитывает средства вкладчиков в Сбербанке, который, как известно, является государственным и составляет половину всей банковской системы, поэтому риск его банкротства признается нулевым. Однако Сбербанк в 90-е годы оставил миллионы граждан, по сути, без их средств на вкладах. Хотя в то же время Агентство полностью учитывает при расчетах средства вкладчиков в ВТБ, ВТБ 24, Россельхозбанке, которые по факту также являются государственными.

Рассчитав показатель достаточности средств фонда страхования вкладов по формуле:

$$K \text{ д. ф.} = \frac{V_{\phi}}{V_{\text{с.о. без СБ}}} \quad (3),$$

где:  $V_{\phi}$  — размер Фонда страхования вкладов, руб.;

$V_{\text{с.о. без СБ}}$  — размер страховой ответственности Агентства без учета Сбербанка России.

Таким образом, подставив необходимые значения, получим:

$$K \text{ д. ф.} = \frac{153,8 \text{ млрд. руб.}}{6386,9 \text{ млрд. руб.}} \times 100 = 2,4 \quad (4).$$

А если учитывать средства Сбербанка России, то

$$K \text{ д. ф.} = \frac{153,8 \text{ млрд. руб.}}{8022,2 \text{ млрд. руб.}} \times 100 = 1,9 \quad (5).$$

Наши расчеты показали, что коэффициент достаточности фонда в 2011 г., рассчитанный по методике АСВ, равен 2,4%, что отстает от норматива на 2,6%. Вклады Сбербанка не учитываются АСВ, возможно, по причине фактического повышения уровня достаточности фонда до целевого ориентира, равного 5%. Мы считаем, что в данный показатель необходимо вкладывать средства всех банков, только в этом случае можно оценить объективность и достоверность получаемого результата. Несоответствие значения данного показателя его нормативу индицирует необходимость повышения существующего в России лимита страхового возмещения.

Таким образом, мы рассмотрели пять показателей, которые характеризуют уровень и качество функционирования системы страхования депозитов в России. Значения рассчитанных нами коэффициентов существенно отстают от мировых стандартов, поэтому существующую систему гарантирования вкладов целесообразно реформировать. Одним из возможных направлений реформирования мы считаем повышение порога суммы страхового возмещения.

Существующая модель системы страхования вкладов в России способствует росту доли вкладов в банках, проводящих рискованную политику и предлагающих процентные ставки значительно выше рыночных. В результате складывается ситуация, когда банки различными активными рекламными компаниями привлекают клиентов, обещая высокие ставки, поскольку эффективные механизмы, стимулирующие вкладчиков к выбору более надежного банка, отсутствуют, а контроль со стороны ЦБ за такими банками является недостаточным.

Мы предлагаем увеличить сумму страхового возмещения по вкладам граждан до 1,5 млн руб. и гарантировать гражданам ее возврат в полном объеме при размещении этих средств в банках РФ при условии, что ставки по таким вкладам не будут превышать ставку рефинансирования ЦБ плюс пять процентных пунктов по вкладам в рублях и ставку ЛИБОР плюс пять процентных пунктов по вкладам в иностранной валюте. В противном случае возможно лишь частичное возмещение вклада. Мы считаем, что это значительно повысит уровень доверия вкладчиков к отечественным банкам, а банкиров, в свою очередь, будет стимулировать устанавливать ставки по вкладам, ориентируясь на ставку рефинансирования ЦБ, исключив спекулятивные моменты.

Такой механизм, на наш взгляд, будет способствовать, во-первых, укреплению доверия вкладчиков к российской банковской системе, а дополнительный приток средств граждан в банки позволит им увеличить объемы кредитования реального сектора экономики. Во-вторых, ограничение процентной ставки как условие выплаты частичного страхового возмещения позволит снизить долю вкладов в кредитных организациях, проводящих рискованную политику и предлагающих необоснованно высокие ставки по депозитам. Таким образом, банки, проводящие взвешенную политику, получают преимущество, и банковская система в целом становится более финансово устойчивой и стабильной.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Турбанов А.В. На страже массового вкладчика — на страже интересов банков // Аналитический банковский журнал. 2012. №2 (196). С. 50–53.
2. Directive 2009/14/EC of the European Parliament and of the Council of 11 March 2009 amending Directive 94/19/EC on deposit-guarantee schemes as regards the coverage level and the payout delay // OJ. L68. 13.03.2009. P. 3–7.

## МОДЕРНИЗАЦИЯ СТАНДАРТОВ АНДЕРРАЙТИНГА В СИСТЕМЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

СИМОНЯН А.С.,

аспирант,

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,  
arshaksimonyan@yandex.ru

В статье анализируются институциональные изменения на рынке ипотечных услуг, которые стали дополнительным стимулом для коммерческих банков, выдающих ипотечные кредиты, проводится комплексная оценка стандартов андеррайтинга и инструментов реструктуризации кредитов.

**Ключевые слова:** система ипотечного кредитования; андеррайтинг; модернизация; коммерческие банки; реструктуризация кредитов.

The article analyzes some institutional changes in the market of mortgage lending which became an additional incentive for the commercial banks which are giving out mortgage loans; the complex assessment of standards of an underwriting and instruments of restructuring of the credits are also analyzed.

**Keywords:** system of mortgage lending; underwriting; modernization; commercial banks; loan restructuring.

**Коды классификатора JEL:** G21, G32.

На рынке ипотечного кредитования вследствие увеличения стоимости кредитных ресурсов происходят значительные изменения. Основная угроза для развития рынка ипотечного кредитования — это рост ставок по кредитам. Повышение ставок по кредитам началось во втором полугодии 2012 г., например, с июля 2012 г. ведущие российские коммерческие банки, занимающиеся ипотечным кредитованием, увеличили ставки на 1–3 п.п.

Вследствие того, что Центробанк уже повысил ставку рефинансирования, а стоимость кредитных ресурсов будет увеличиваться и в дальнейшем, рост ставок по ипотечному кредитованию продолжится и в 2013 г.

В начале 2012 г. ставки по ипотечным кредитам достигли исторического минимума, что в сочетании с достаточно низкими ценами на жилье позволило совокупному ипотечному портфелю российских коммерческих банков вырасти практически на 60% за последний год. Динамика роста ипотечного кредитования сопоставима с темпами роста самого динамичного сегмента рынка банковских услуг — необеспеченного потребительского кредитования.

Доля ипотеки во всех сделках с недвижимостью на российском рынке выросла до 20%, при этом, некоторое замедление темпов ипотечного кредитования связано со снижением потребительского спроса (вследствие удорожания фондирования) и ростом банковских ставок. Согласно аналитической информации экспертов, «за январь-август 2012 г. на российском рынке было выдано 611 млрд руб. ипотечных кредитов, в следующем году, если не будет каких-то шоковых сценариев, также ожидается рост рынка около 30%» [3].

Ставки банковских кредитов на ипотечные продукты зависят от фондирования, инфляции и рисков. Спад хозяйственной активности, наблюдаемый в промышленно развитых государствах, по мнению С. Робело, не мог не отразиться на общем состоянии экономики, потребительском поведении и рынке ипотечного кредитования в других странах [5].

Стоимость привлекаемых ресурсов постоянно растет, соответственно это закладывается и в стоимость ипотечного кредита. Цены ипотечных продуктов могли продолжать расти, если бы продолжали расти риски, связанные с обслуживанием кредитов, а также риски невозврата заемных средств клиентами банков, но ситуация на российском рынке ипотечных услуг, а также в банковском секторе, стабилизировалась.

Вместе с тем, к удорожанию ипотеки может привести принятие поправок в Гражданский кодекс, касающихся, во-первых, обязательного нотариального заверения ипотечных сделок, а во-вторых, квалификации закладной как ордерной ценной бумаги, что, в свою очередь, может привести к увеличению операционных издержек коммерческих банков и страховых компаний, а также станет препятствием внедрению электронного документооборота.

Российский рынок ипотечного кредитования еще нельзя отнести к категории развитых рынков, поэтому сравнивать его с хорошо структурированными западными рынками не представляется возможным. Ипотечное кредитование на отечественном посткризисном рынке возобновилось, коммерческие банки увеличивают объемы кредитования и активно привлекают новых клиентов. Вместе с тем, доступность ипотечных продуктов на отечественном рынке остается низкой. Современное состояние системы ипотечного кредитования соответствует институциональным параметрам развития российского рынка финансовых услуг, несмотря на то, что в настоящее время доступность российской ипотеки для заемщиков снизилась.

Объем выдаваемых кредитов достиг докризисного уровня. В системе потребительского поведения экономических агентов проявились новые позитивные моменты, связанные с тем, что клиенты российских банков стали подходить к кредитам более взвешенно, более системно и комплексно оценивать свои возможности и риски.

В «Общей теории занятости, процента и денег», связывавшей побуждение к инвестированию с «самопроизвольным оптимизмом», Дж. М. Кейнс оценивает динамику посткризисного снижения волны инвестиционного оптимизма, когда присущие человеку как живому существу активность, склонность к деятельности подходят к концу, «и нам не остается ничего другого, как полагаться на один только математический расчет» [2].

Снижение потребительской активности было отмечено и на российском рынке ипотечного кредитования в 2009–2010 гг. Банки помогали заемщикам реструктуризировать взятые ранее кредиты. Что касается продуктовой линейки и новых условий кредитования российских банков, которые провели оптимизацию услуг и ипотечных продуктов, то на рынке появились более гибкие программы, учитывающие интересы потребителей ипотечных услуг.

К сожалению, российский рынок ипотечного кредитования находится лишь на стадии формирования. Ипотека в России пока не является привычным инструментом улучшения жилищных условий, как это было, например, на развитых финансовых рынках, прежде всего в США до кризиса. По качеству и доступности ипотечных услуг российский рынок отстает даже от рынков стран догоняющего развития, а там более от рынков финансовых услуг развитых стран.

Стоимость фондирования для банков на развитых и развивающихся рынках ипотечного кредитования сильно различается, инфляционные процессы, стабильность финансовой системы так же имеют разную динамику. В связи с этим, российская ипотечная система, которая только формируется, проходит после кризиса стадию трансформационного роста.

Однако, дисфункции рынка, возникшие риски «плохих долгов», а также опыт развития ипотечных отношений последних 12 лет помогает российским коммерческим банкам поэтапно формировать качественную систему кредитования. Операторами рынка уже накоплен большой опыт, сделаны выводы из практики прошедших лет. Например, в сравнении с американской системой андеррайтинга заемщиков, в России банки более требовательны при анализе клиентов. С одной стороны, это тормозит развитие ипотечного кредитования, но, с другой стороны, удельный вес просрочек по выплатам на российском рынке значительно ниже, чем на развитых рынках.

Российский рынок ипотечного кредитования отличается низким числом спекулятивных сделок, которые, например, на рынке ипотечного кредитования США носили массовый характер. На докризисном рынке США ипотека выступала в качестве доступного механизма кредитования покупки жилья. Согласно статистическим данным, на каждые шесть американцев приходится по одному действующему ипотечному кредиту, при этом, до финансового кризиса количество выданных кредитов составило 45 млн руб. [4].

Продукты ипотечного кредитования в США существовали в двух формах: стандартной (prime) и субстандартной (subprime). Стандартные кредиты выдавались клиентам банка, которые являлись гражданами США, имели постоянное место работы и хорошую кредитную историю, под небольшой процент. Субстандартные кредиты привлекали американские заемщики с высокой степенью риска и менее развитой кредитной историей, следовательно, способность таких клиентов выплатить долг полностью и в срок вызывала, как правило, сомнения у андеррайтеров и кредитных менеджеров банка.

Кредиты обеих форм рисковости (стандартный и субстандартный) выдавались в американских банках под фиксированную или плавающую процентную ставку, при этом, последняя подлежала индексации два раза в год в зависимости от целого набора экономических показателей. Сохранение избыточного спреда выступало наиболее распространенным механизмом повышения кредитного качества, и это применимо для всех форм обеспечения, когда проценты и платежи в счет погашения основного долга можно разделить, что очевидно для ценных бумаг, обеспеченных жилищной ипотекой.

Избыточный спред представляет собой наиболее распространенную на рынке финансовых услуг форму кредитной поддержки. В каждом пуле активов доход от них должен покрывать потери по некоторым активам. Если андеррайтинг и формирование цены пула были проведены грамотно, ожидаемые потери от каждого пула должны были в достаточной степени покрываться ожидаемой сверхприбылью, так как предполагается, что кредитный риск каждого портфеля активов снижается за счет избыточного спреда.

Использование избыточного спреда в качестве механизма повышения кредитного качества не сказывается на капитале банка. Если размер избыточного спреда исчерпывается при предоставлении кредитной поддержки, происходит только потеря прибыли, в то время как истощение субординированных инвестиций будет потерей капитала для банка. Каждый пул может иметь избыточный спред, достаточный как минимум для покрытия ожидаемых потерь. Отметим, что избыточный спред обычно на это и рассчитан.

Механизм повышения кредитного качества, в соответствии с рейтингом сделки, на американском ипотечном рынке выступал показателем прочности сделки. Механизм повышения кредитного качества должен был обеспечить покрытие также и непредвиденных потерь.

Избыточный спрэд, как правило, считается однократной поддержкой кредитного качества. Когда избыточный спрэд обеспечивает кредитную поддержку, на него нельзя рассчитывать как на окончательный источник поддержки. Отметим также, что этот инструмент нельзя представить в виде процентов от долговых обязательств, так как он изменяется с течением времени.

Согласно выводам рейтингового агентства S&P, существует разница между окончательной и однократной кредитной поддержкой. Окончательная кредитная поддержка действует при завершении сделки (первоначальный взнос на резервный счет, избыточное обеспечение и субординация). Однократная поддержка кредитного качества состоит из избыточного спрэда, имеющегося в распоряжении ежемесячно и идущего на покрытие процентной задолженности и необслуживаемого долга.

Избыточный спрэд со временем может сократиться из-за досрочного погашения. При этом интенсивность досрочного погашения больше для кредитов с более высокой процентной ставкой, чем для кредитов с более низкой. Средневзвешенная процентная ставка может с течением времени уменьшиться. Кроме того, все дефолты и досрочно погашенные кредиты уменьшают избыточный спрэд, так как эти активы не генерируют доход.

Ценные бумаги с субординированными (остаточными) процентными платежами применяются в тех же целях, что и избыточный спрэд. Это ценные бумаги, не дающие права на получение платежей в счет погашения основного долга (используется условная основная сумма кредитного обязательства с требованием процентных выплат), предоставляющие право на получение процентов с течением времени по определенной ставке. Если эти процентные требования являются субординированными и для исключения потерь могут быть отсрочены или отклонены, тогда такая ценная бумага также будет выступать в качестве механизма повышения кредитного качества.

Триггеры в сделках секьюритизации часто связаны с кредитными событиями. К ним относится наступление неплатежеспособности обслуживающего банка или ухудшение кредитного качества активов, которое выражается в увеличении просроченных задолженностей, увеличении уровня потерь или снижении избыточного спрэда, увеличении досрочного погашения. Механизм повышения кредитного качества формируется для того, чтобы покрыть ожидаемые потери при функционировании пула активов. Следовательно, при определении механизма повышения кредитного качества оценивается поведение пула, которое зависит от качества первоначального пула, общего развития экономики, состояния обслуживающего банка.

Для обеспечения устойчивости финансовых операторов необходимо регулярно проводить определенные расчеты относительно характеристик пула и того, как на них может повлиять дальнейшее развитие событий, чтобы определить механизм повышения кредитного качества. Одним из лучших возможных способов прогнозирования является анализ сценариев, основанный на вероятном распределении событий и на определенных сценариях развития экстремальной ситуации — стресс-тестах.

Финансовый кризис 2008 г. увеличил рост плавающих ставок, негативным образом отразившись на механизме субстандартной модели ипотечного кредитования, проценты по таким займам за год выросли в два раза, а клиенты банка, привлечшие кредиты на таких условиях, не смогли их обслуживать.

Институциональный механизм развития системы ипотечного кредитования в России совершенно особый. Проектирование механизма финансирования строительства жилья проводилось с учетом российской ментальности, отложенного платежеспособного спроса на жилье. В связи с этим, появление инновационных финансовых продуктов и технологии, а также предложение долгосрочных ресурсов стимулировали спрос на ипотечные программы, способствующие становлению системы жилищного кредитования в России.

Особенностью институциональной модели развития отечественной системы ипотечного кредитования является, на наш взгляд, характеристика современного среднестатистического заемщика ипотечного кредита. Среднестатистический заемщик — это семья, которые составляют люди от 25 до 40 лет, покупающие либо первое жилье, либо расширяющие уже существующую жилую площадь за счет альтернативных сделок. Как правило, это наемные сотрудники со средним (или выше среднего) доходом. В связи с этим, особенностью отечественных кредитных программ является то, что ипотечные программы в нашей стране должны развиваться с высокой долей социальной оставляющей.

Основными рисками сложившейся модели российской системы ипотечного кредитования выступили, прежде всего, слабый андеррайтинг, низкий уровень доходов населения и наличие спекулятивного спроса на жилую недвижимость. В результате перегретый рынок российской жилой недвижимости, во-первых, деформировался сам, во-вторых, повлек за собой в качестве сетевого эффекта деформацию смежных отраслей, связанных с производством стройматериалов, мебели, оказанием различных услуг. Строительные компании также испытали сложности по привлечению финансовых ресурсов, поэтому многие проекты были приостановлены, а строительные организации понесли значительные убытки.

Для малоформатных банков такие риски оказались сложнорегулируемыми. После кризиса большая часть сделок ипотечного кредитования приходится на российские кредитные организации с государственным участием в акционерном капитале. Это очевидно, так как эти операторы рынка привлекают менее дорогие ресурсы и предлагают более ликвидные продукты.

В настоящее время российские частные банки унифицируют свои ипотечные программы и продукты, и предлагают сопоставимые условия по приобретению ипотечного кредита для клиентов. Отличает программы кредитования только механизм андеррайтинга рисков и качество обслуживания, предполагающее наличие дополнительных сервисов для клиентов.

Ставка ипотечного кредита зависит от стоимости ресурсов, которые привлекают банки и его маржи, уровень которой на российском рынке отмечается около 4%. Сократить высокую маржинальность таких продуктов позволит переход на информационно-финансовую модель обслуживания клиентов, снижающую издержки обслуживания.

Важным фактором снижения стоимости ипотечного кредитования является снижение рисков на основе их андеррайтинга и увеличения страховой составляющей в стоимости ипотечного продукта, а именно: развития ипотечного страхования, позволяющего банкам снизить риски сопровождения ипотечных займов. Темпы роста выдачи ипотечных кредитов на российском рынке кредитования приобретения и строительства жилья зависят от уровня процентных ставок и уровня инфляции. Замедление спроса в сентябре 2012 г. было связано с продолжающимся ростом ставок по ипотеке, по сравнению с 2011 г. Например, в сентябре 2012 г. ставка по ипотечным кредитам составила 12,3%, что на 0,4 процентного пункта выше сентября 2011 г., а в октябре 2012 г. продолжился рост ставок по ипотеке [1].

Рост в первом полугодии 2012 г. российского рынка ипотеки обеспечивался минимальными ставками, послаблениями требований к заемщикам (снижение первоначального взноса, ипотека по одному документу), а также снизившейся по сравнению с пиковыми значениями 2008 г. на 20–30% стоимостью жилья.

Спрос на ипотечные кредиты также подстегнул значительный рост количества объектов недвижимости эконом-класса, расширение программ рефинансирования ранее выданных кредитов и развитие социальных программ для работников бюджетных сфер. Даже не очень активные в ипотечном направлении банки стали наращивать портфели по этому направлению.

Новой тенденцией в условиях кредитования станет ипотечное страхование, включающее андеррайтинг рисков кредитора и страхование ответственности заемщика, которое позволит повысить доступность ипотеки.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ждем негативного эффекта // Expert Online, 2012. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://expert.ru/2012/10/22/zhdem-negativnogo-effekta>.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. С. 227.
3. Носкова Е. Ставки по ипотеке опять пошли в рост // Российская Бизнес-газета, 2012. № 869 (40). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/10/23/stavki.html>.
4. Просроченные более чем на 90 дней ипотечные платежи в США (2001–2007 гг.) // Русский репортер, 2008. № 3 (33). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://expert.ru/russian\\_reporter/2008/03/ipotechnye\\_platzhy\\_v\\_shha](http://expert.ru/russian_reporter/2008/03/ipotechnye_platzhy_v_shha).
5. Rebelo S. Real business cycle models: past, present and future // NBER Working Paper 11401, 2010.

## МОДЕРНИЗАЦИЯ ИНСТИТУТА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МОНИТОРИНГА В СИСТЕМЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

**ПРОСКУРА Д.В.,**

соискатель,  
Северо-Кавказский научный центр высшей школы  
Южного федерального университета,  
e-mail: Dasha-Shmidt@yandex.ru

В статье проанализирована деятельность новых экологических организаций на угледобывающих предприятиях, что позволило охарактеризовать процесс формирования в социоструктурных и эколого-экономических системах угледобывающих регионов нового социального института экологического мониторинга; показаны в полной мере экологические проблемы в угледобывающих регионах России.

**Ключевые слова:** экологический мониторинг; социальный институт; реструктуризация угольной отрасли; эколого-экономическая деятельность.

The article analyzes the activity of new environmental organizations of the coal-mining enterprises, which allowed to characterize the process of formation of the socio-structural and ecological-economic systems of coal-mining regions of the new social Institute of environmental monitoring; shows the full extent of the environmental problems in the coal mining regions of Russia.

**Keywords:** environmental monitoring; social Institute; the restructuring of the coal industry; ecological and economic activities.

**Коды классификатора JEL:** Q26, Q28, Q57.

Ростовская область сталкивается со многими экологическими проблемами типичными для российских регионов: высокий уровень загрязнения атмосферного воздуха, нерешенность проблемы утилизации отходов производства и потребления, загрязнение водных объектов неочищенными и недостаточно очищенными сточными водами. Эти проблемы нашли отображение во многих научных трудах и публикациях авторов г. Ростова-на-Дону [2, 3]. В связи с этим выполнению мероприятий, направленных на оздоровление экологической обстановки, теперь уделяется особое внимание.

Традиционно, наибольшей техногенной нагрузке подвержены города и прилегающие к ним территории. Большая часть городского населения проживает в зонах с повышенной концентрацией загрязняющих веществ в атмосферном воздухе. Гигиенический анализ свидетельствует, что в динамике за 5 лет удельный вес проб атмосферного воздуха, не отвечающего гигиеническим нормативам, снизился с 6% до 3% в целом по области.

Общее количество загрязняющих веществ, поступивших в атмосферный воздух на территории области от всех источников загрязнения, составляет в год 741,7 тыс. т, в том числе от стационарных источников — 131,6 тыс. т.

В Ростовской области по учтенным организациям в год образуются до 2550 млн. т отходов производства и потребления. Однако, по экспертным оценкам, фактический объем образованных отходов выше в 2,5–3,5 раза.

В шахтерских городах, наряду с объектами жилищно-коммунального хозяйства, основными источниками загрязнения поверхностных вод являются объекты угольной промышленности (шахтные воды). Актуальными проблемами остаются экологические проблемы, связанные с ликвидацией шахт Восточного Донбасса, где за последние годы прекратили свое существование или находятся в стадии ликвидации 45 шахт, 39 из которых ликвидированы способом полного затопления и 6 — способом «сухой» консервации.

В г. Шахты создан Центр экологического мониторинга, который осуществляет наблюдение за влиянием вредных последствий на окружающую природную среду, связанных с закрытием шахт во всех пяти угольных регионах Ростовской области: Шахтинском, Новошахтинском, Гуковском, Шолоховском и Донецком, о работе которого речь пойдет ниже.

В настоящее время горно-экологический мониторинг ведется на горных отводах 45-ти ликвидируемых шахт на площади 773,6 км<sup>2</sup>, что составляет порядка 1% территории Ростовской области.

В соответствии с «Инструкцией о порядке контроля за выделением газов на земную поверхность при ликвидации (консервации) шахт» Центром мониторинга ежегодно выполняется свыше 30 тыс. экспресс-анализов и около 1 тыс. лабораторных анализов газовой массы. Суть деятельности Центра состоит не только в систематическом контроле газа, но и в постоянной разъяснительной работе с жителями: им выдаются памятки, где указано, как безопасно эксплуатировать подвалы, погреба, колодцы с учетом времени года, температуры наружного и атмосферного воздуха.

С целью обеспечения безопасных условий жизнедеятельности населения шахтерских городов и поселков Центром мониторинга выполняются технические мероприятия по локализации вредных газовыделений: газоизоляция полов и стен, установка вентиляции объектов. Всего обеспечена безопасность проживания населения в 45 объектах городов Шахты, Новошахтинск и хутора Тацин.

С завершением затопления на большинстве шахт Восточного Донбасса активизируется процесс сдвижения горных пород: образование провалов земной поверхности и оседание над многочисленными ранее ликвидированными наклонными и вертикальными стволами. В ходе маршрутных обследований территории промышленных площадок шахт специалисты Центра своевременно выявляют опасные для жизни населения объекты: стволы, полки перекрытий которых разрушены; усадку сыпного материала; выделение из горных выработок «мертвого воздуха»; провалы над наклонными выработками. Организованный Центром мониторинга контроль позволяет оперативно принимать меры по приведению таких объектов в безопасное состояние. С 2003 г. Центром ликвидированы провалы и дефекты изоляции на 178-ми вскрывающих выработках объемом около 60 тыс. м<sup>3</sup>. Нередки случаи рецидивов провалов, где вследствие затопления шахты произошло «стекание» сыпного материала в околоствольные дворы (ш. им. Ленина, ш. «Тацинская», ш. «Майская»).

За годы деятельности Центра мониторинга наработана обширная база данных, в том числе с применением ГИС-технологий, которая помогает анализировать обстановку в регионе, делать достоверные прогнозы и своевременно принимать необходимые меры по ослаблению негативного воздействия на окружающую среду при закрытии угольных шахт.

Экологические проблемы, связанные с массовой ликвидацией шахт, в силу их специфики невозможно решить за короткий срок. Как показывает мировая практика, на это уходят многие годы, ведь негативные процессы после закрытия шахт могут проявляться даже через десятки лет. А это означает, что комплексный мониторинг за окружающей средой на территориях закрытых шахт, неоднократно подтвердивший свою эколого-экономическую эффективность, необходимо вести постоянно для обеспечения безопасных условий жизнедеятельности населения.

Одним из важнейших направлений в реструктуризации угольной промышленности Ростовской области является мониторинг экологических последствий — система наблюдений и оценки ситуаций, сложившихся на горных отводах ликвидируемых шахт, имеющей в конечном итоге целью разработку предложений и мероприятий по локализации негативных последствий ликвидации шахт и обеспечению безопасной жизнедеятельности населения шахтерских территорий. Для этого в 2002 г. Центру мониторинга социально-экологических последствий ликвидации шахт Восточного Донбасса (ЦСЭМ ВД) поручена реализация объединенного рабочего проекта «Мониторинг социально-экологических последствий ликвидации шахт Восточного Донбасса», разработанного проектной фирмой «ГЕОС» при участии «ВНИГРИУголь», Северо-Кавказского представительства «ВНИМИ», Центра Госсанэпиднадзора по Ростовской области. Ведение специализированного мониторинга потребовало соединения усилий специалистов, объединяющих знания геомеханики, гидрогеологии, маркшейдерии, горного дела, газодинамики [1].

В соответствии с рабочим проектом «Мониторинга социально-экологических последствий ликвидации шахт Восточного Донбасса» и утвержденной программой производственной деятельности в течение последних лет велись работы по следующим направлениям:

- гидрогеологический мониторинг — контроль уровня затопления шахтными водами техногенных горизонтов ликвидируемых шахт, подтопления и загрязнения территорий, качества шахтных, грунтовых и поверхностных вод;
- газомониторинг — контроль выхода на земную поверхность вредных и опасных газов (метан, двуокись углерода), в том числе в заглубленных объектах жилого сектора, в опасных и угрожающих по газовой выделению зонах;
- геодинамический мониторинг — наблюдения за деформациями земной поверхности на объектах жизнеобеспечения и жизнедеятельности;
- мониторинг земельных ресурсов — ликвидация провалов и устранение дефектов изоляции ранее ликвидированных выработок, имеющих выход на дневную поверхность, выявление площадей нарушенных земель, тепловая съемка породных отвалов, микроэлементный анализ почвы вокруг породных отвалов;
- гидрогеомеханический мониторинг — определение химического загрязнения почв на территориях промышленных площадок ликвидируемых шахт;
- мониторинг технических работ — контроль за соблюдением проектных решений и требований регламентирующих документов по направлению «Ликвидация последствий ведения горных работ» (ликвидация горных выработок, исключение доступа к ним, демонтаж оборудования, снос зданий и сооружений, рекультивация использованных земель, ликвидация экологических и иных последствий ведения горных работ);
- создание информационно-аналитической базы данных по химическому составу газовой среды в объектах газомониторинга, скорости затопления техногенных горизонтов шахт, химическому составу шахтных и грунтовых вод, поверхностных водотоков и водоемов, нарушению и загрязнению территорий горных отвалов токсичными веществами;

— функционирование архива геологической, маркшейдерской, топографической и технической документации.

Собранная база данных и накопленный опыт работы ООО «ЦСЭМ ВД» используется в федеральной программе системы мониторинга окружающей среды применительно к Ростовской области. Центр мониторинга предоставляет результаты своих наблюдений заинтересованным организациям, МЧС, администрации области, а также администрациям городов и районов.

Приобретшие первостепенную актуальность проблемы экологической безопасности в Восточном Донбассе потребовали отлаженной системы наблюдения, оценки и прогноза сложившейся на территориях закрываемых шахт социально-экономической ситуации, а также разработки предложений и конкретных мероприятий по локализации и возможному предотвращению негативных проявлений, т. е., по сути, начал формироваться новый социальный институт экологического мониторинга — новые и особые для постструктуризационной ситуации правила, нормы, социально-экономические и эколого-экономические практики, регулирующие конкретные регионально-отраслевые эколого-социальные и экономические отношения в такой более широкой сфере как социальная экология.

Формируя и задавая нормы и правила, этот социальный институт оформляет и стабилизирует свою деятельность через новые социальные организации на угледобывающих предприятиях: административно-экологические лаборатории и Центры экологического мониторинга, что способствует модернизации системы государственной поддержки эколого-экономической деятельности угледобывающих предприятий.



Рис. 1. Формирование социального института экологического мониторинга в угледобывающем регионе

В завершение статьи следует отметить, что созданная система мониторингов призвана обеспечить безопасную среду обитания населения региона. Вместе с тем, населению необходимо иметь хотя бы начальные познания об антропогенных источниках экологической безопасности с целью правильного поведения в экстремальных ситуациях. Первые шаги на пути обеспечения безопасности жизнедеятельности людей — это информация о факторах риска, причинах возникновения опасностей для населения, характере и значимости этих опасностей, которую собирают и предоставляют Центры экологического мониторинга.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Волохова В.Ю. Экологические проблемы Восточного Донбасса // Экологический вестник Дона. Ростов-н/Д., 2006. С. 232–236.
2. Тяглов С.Г., Воловик В.М. Управление инновационным развитием корпоративных структур в рамках программ ресурсосбережения и повышения энергоэффективности // Terra economicus. 2011. Т. 9. № 2–3. С. 45–49.
3. Тяглов С.Г., Савон Д.Ю. Современные принципы и подходы к исследованию экологизации экономики производственной сферы // Проблемы региональной экологии. 2006. № 4. С. 38–43.

## НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СТРУКТУРАМИ

КУМПИЛОВА А.Р.,

кандидат экономических наук, доцент,  
Майкопский государственный технологический университет,  
e-mail: andju@mail.ru

В статье рассматриваются особенности современного управления предпринимательскими структурами, определяется актуальность данной проблематики, формируется подход к оценке деятельности предпринимательских структур, учитывающий как экономическую, так и социальную ценность, создаваемую предпринимательскими структурами.

**Ключевые слова:** предпринимательские структуры; эффект от развития предпринимательских структур; управление предпринимательскими структурами.

The article discusses the features of modern management business structures, determine the relevance of this problem, emerging approaches to the evaluation of business organizations, taking into account both economic and social value in the business structures.

**Keywords:** business structures; the effect on the development of business organizations; the management of business structures.

**Коды классификатора JEL:** L26, L53.

Развитие предпринимательских структур реального сектора экономики Российской Федерации, в рамках которого в первую очередь должны быть реализованы процессы комплексной модернизации национальной социально-экономической системы, в настоящее время затруднено, что является результатом влияния целого ряда значимых факторов. Во-первых, следствием диспропорциональности, обусловленной сырьевой направленностью российской экономики, является концентрация дефицитных ресурсов в добывающей промышленности, торговле и государственном секторе, что, в свою очередь, приводит к сокращению предпринимательской активности и стагнации в прочих сегментах экономической системы. Во-вторых, существующая тенденция к усилению прямого государственного вмешательства в экономические процессы приводит к нарушению принципа обеспечения устойчивой основы развития предпринимательских структур реального сектора и создаваемых на их основе цепочек ценностей, что формирует предпосылки к снижению их инвестиционной и инновационной активности, необходимой для обеспечения комплексной модернизации. В-третьих, предпринимательские единицы реального сектора в условиях информационной экономики находятся в более сложном исходном положении с точки зрения формирования конкурентных преимуществ, чем организации виртуального сектора, так как последние, как правило, демонстрируют большую эффективность при прочих равных условиях, что приводит к перераспределению дефицитных ресурсов в пользу виртуального сектора экономики, что также способствует снижению предпринимательской активности в реальном секторе. В-четвертых, существующая в глобальной экономике парадигма развития не способствует положительной поступательной динамике предпринимательства в реальном секторе вследствие существенной продолжительности соответствующих процессов, что обуславливает противоречия между управленческим и предпринимательским подходом к обеспечению развития хозяйствующих субъектов реального сектора. Указанные обстоятельства, влияние которых усилилось в результате воздействия глобального экономического кризиса, начавшегося в 2007 г., диктуют необходимость совершенствования методологической основы управления предпринимательскими структурами реального сектора экономики с учетом современных тенденций развития социально-экономических систем.

Ключевой причиной, обуславливающей возникновение перечисленных проблем, является фактическое игнорирование социальной составляющей экономической деятельности: так, в рамках каждой социально-экономической системы (макро-, мезо- или микроуровневой) доля экономической составляющей в оценке результатов является подавляющей, тогда как социальный результат рассматривается как теоретиками, так и практиками в качестве положительного побочного эффекта экономической деятельности, вследствие чего предпринимательская активность в реальном секторе, создающая значительный социальный результат в условиях существенной продолжительности формирования экономического результата, становится нерациональной. Некоторые примеры социального предпринимательства, позволившего

сформировать значительный экономический результат на основе создания и перераспределения социальной ценности, рассматриваются исследователями систем управления предпринимательскими структурами как исключения, которые необходимо объяснить в рамках действующих парадигм предпринимательства — стратегического менеджмента, менеджмента знаний, информационного менеджмента и т. д., не предполагающих рассмотрения социально-ориентированного управления предпринимательской структурой как самостоятельного явления, определяющего будущие тенденции развития предпринимательства. Вследствие этого социально-ответственное управление рассматривается как некая практика, реализация которой возможна только при условии обеспечения первоначальной экономической эффективности деятельности предпринимательской структуры реального сектора экономики, искусственно форсируемая менеджментом компаний в целях улучшения имиджа, что формирует отношение к социально-ответственному управлению не как к инвестициям в создание долгосрочного конкурентного преимущества, а как к дополнительным затратам. Вследствие этого любое существенное негативное изменение внутренней и/или внешней среды предпринимательской структуры реального сектора приводит к сокращению затрат на формирование социального результата, что предположительно должно привести к сохранению экономического.

В Российской Федерации данная ситуация осложняется тем, что органы государственного управления, целевой установкой которых в соответствии с ключевыми положениями общественного договора должно быть обеспечение социальной защищенности, принимают управленческие решения в первую очередь с точки зрения экономической целесообразности. Вследствие этого предпринимательские структуры реального сектора склонны адаптировать отношение к социально ответственному управлению с позиций затратного подхода, что, в свою очередь, обуславливает тенденцию к отказу от создания социального эффекта при ухудшении внешних условий функционирования и развития. Об этом свидетельствуют оценки рейтинговых агентств, в соответствии с которыми лучшие российские компании получают при измерении уровня социальной ответственности максимальный рейтинг чуть более 6 баллов по 10-балльной шкале (рейтинг лидера по оценке Accountability rating, компании «Норильский никель», — 50 баллов из 100; лидера рейтинга социальной ответственности российского бизнеса по версии АПЭК, ОАО «Газпром», — 6,28), несмотря на то, что именно эти предпринимательские структуры выполняют ряд затратных социально-ориентированных проектов, в первую очередь по строительству объектов Олимпиады-2014. Большинство крупных предпринимательских структур, в том числе поддерживаемых государством, получают оценку не более 3,5 баллов («АвтоВАЗ» — 2,9 балла по версии АПЭК, «Аэрофлот-Российские авиалинии» — 3,5, «Соллерс» — 3,42, «Евроцемент Групп» — 3,28, «РусГидро» — 2,76<sup>1</sup>), что соответствует крайне низкому уровню социальной ответственности. В то же время эти компании реального сектора испытывали наибольшие затруднения при негативных изменениях внешней среды и преодолели их практически полностью за счет государственной поддержки, т. е. демонстрировали низкую эффективность управления не только по социальным, но и по экономическим показателям.

Как показал проведенный в работе анализ сложившейся предпринимательской практики, одной из ключевых проблем современного предпринимательства является повышенное внимание разработке и внедрению на рынок товаров, работ и услуг, ориентированных только на платежеспособного покупателя, что, с учетом текущей экономической ситуации, значительно сокращает потенциальный рынок сбыта. Причиной этого является тот факт, что беднейшая часть населения, представляющая собой крупнейший рыночный сегмент, не имеет доступа к товарам и услугам вследствие неплатежеспособности, что закрепляет сложившуюся схему хозяйствования на каждом новом витке экономического развития. Немногочисленные примеры создания товаров и услуг, ориентированных в том числе на беднейшие слои населения, формирующие специфический рыночный сегмент (например, бангладешский банк «Грамин» или индийская офтальмологическая клиника «Аравинд»), только подтверждают данное правило, несмотря на генерируемую этими исключениями достаточно существенную экономическую добавленную стоимость.

Такое положение во многом обусловлено «одномерностью» применяемой в настоящее время системы оценки эффективности деятельности предпринимательских единиц, определяемой генерируемой прибылью с поправкой на инвестиции (одним из типичных примеров модели оценки результатов деятельности хозяйствующего субъекта данного типа является экономическая добавленная стоимость EVA), и не учитывающей долгосрочные, зачастую негативные, социальные, инфраструктурные и иные последствия их деятельности. Указанный подход логично условно назвать «менеджерским», т. е. подходом, свойственным нанимаемым на определенный срок сотрудникам, ключевой задачей которых в соответствии со сложившимися на большинстве предприятий системами контроля и мотивации является максимизация экономического результата в краткосрочном периоде без учета долгосрочных последствий такой деятельности. Иной подход к управлению можно условно назвать «предпринимательским»: в соответствии с ним целевой установкой является максимизация экономического результата, но не в краткосрочном, а в долгосрочном периоде, что предполагает также создание неэкономической ценности (в первую очередь социальной, для оценки которой в настоящее время используется ограниченный набор инструментов). Сущность такого подхода четко сформулирована практикующими предпринимателями, рассматривающими в качестве целевой установки предпринимательства: а) повышение качества жизни; б) устранение нерационального; в) продление срока жизни прекрасного. Эти предприниматели утверждают, что большинство успешных предпринимательских проектов имело именно такую, социальную, первичную мотивацию, позволившую создавшей их команде сформировать долгосрочное конкурентное преимущество. Данный тезис подтверждается как многочисленными исследованиями, проведенными за рубежом, так и анализом опыта развития отечественных компаний, функционировавших на конкурентных рынках. В то же время последний глобальный экономический кризис наглядно продемонстрировал, что компании, ориентированные на создание экономической стоимости в ущерб социальной, оказались в более сложном положении, нежели компании, ориентировавшиеся в том числе и на создание социальной ценности (примером данного тезиса может служить состояние организаций банковского сектора).

<sup>1</sup> По состоянию на апрель 2011 г.

Исходя из изложенного, будущее экономическое развитие предполагает рост предпринимательской активности, обладающей двумя ключевыми характеристиками: а) ростом доли социальной составляющей в генерируемом предпринимательскими единицами эффекте; б) ориентацией на расширенный рынок сбыта, включающий в том числе сегмент беднейших потребителей (этот тренд развития предопределен динамикой функционирования экономики перепроизводства). В то же время, очевидно, что существующая культурная и институциональная среда предпринимательства не содержит существенных стимулов для ускорения развития хозяйствующих субъектов в соответствии с описанными выше тенденциями, т. е. создание таких стимулов становится приоритетной задачей государственного регулирования предпринимательства, тогда как в настоящее время государство фокусируется на прямой государственной поддержке (в форме субсидий, грантов и др.).

Таким образом, в основе развития предпринимательства и регулирования данной деятельности как административными, так и рыночными методами должна лежать оценка социальной ценности, создаваемой предпринимательскими структурами, что позволит сформировать альтернативную точку роста предпринимательской активности и будет способствовать развитию предпринимательства в реальном секторе, так как предложенный концептуальный подход позволяет повысить значимость производства товаров, работ и услуг относительно продукции, производимой виртуальным и финансовым секторами. В то же время данный концептуальный подход должен быть дополнен измерительным инструментарием для количественной оценки социальной ценности, генерируемой предпринимательской структурой. В качестве такого измерительного инструмента может использоваться социальная добавленная стоимость SVA, которая должна оцениваться наряду с EVA при определении текущей и будущей стоимости предпринимательской единицы. Порядок расчета данного показателя следующий:

$$SVA = (ДЦ_{потр} - З_{потр}) * СПКЖ, \quad (1)$$

где  $ДЦ_{потр}$  — дополнительная ценность, генерируемая товаром (работой, услугой) для ее потребителя;

$З_{потр}$  — совокупные затраты потребителя на приобретение товара (работы, услуги);

$СПКЖ$  — средневзвешенная стоимость повышения качества жизни потребителя.

При этом последний показатель представляет собой своеобразную клиентскую внутреннюю норму доходности, которую можно определить следующим образом:

$$СПКЖ = (Ц_{потр пост} / Ц_{потр до})^{1/n} - 1, \quad (2)$$

$Ц_{потр пост (до)}$  — оценка социального капитала потребителя после (до) приобретения товара, работы или услуги, рассматриваемая в избранном временном интервале;

$n$  — число периодов, в течение которых генерируется социальная ценность для потребителя.

Таким образом, если предпринимательская единица генерирует отрицательную SVA, т. е. издержки потребителя на ее приобретение превышают дополнительную ценность, создаваемую с их применением, то данный хозяйствующий субъект подлежит более жесткому регулированию; напротив, при создании дополнительной социальной ценности для потребителей деятельность предпринимательской единицы должна поощряться. Необходимо также отметить, что данная концепция единовременной оценки соответствует качественным характеристикам современной предпринимательской деятельности, поскольку абсолютное большинство предпринимателей в числе значимых результатов своей деятельности отмечают социальный эффект как один из наиболее значимых, сравнимых в этом отношении с экономическим. В соответствии с данным тезисом было определено, что «предпринимательский» подход к менеджменту предполагает формирование социально ориентированной системы управления организацией как основы обеспечения генерации социальной ценности. Из изложенного также следует, что социальное предпринимательство представляет собой не самостоятельный феномен, а проявление предпринимательской активности, в рамках которой социальная ценность особенно эффективно преобразуется в экономическую.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Рубин Ю.Б. Конкуренция. Упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. 3-е изд. М.: Издательство МФПА, 2010.
2. Stanford Technology Ventures Program. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://stvp.stanford.edu>.

## РАЗВИТИЕ НАКОПИТЕЛЬНОЙ КОМПОНЕНТЫ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ

**ПЛАКСЕНКО Н.П.,**

старший преподаватель,  
Пятигорский институт экономики и управления,  
e-mail: nalogi@ncstu.ru

В статье проведен анализ динамики объема пенсионных накоплений, выявлены проблемы инвестирования этих средств и разработаны предложения, способствующие обеспечению устойчивости функционирования накопительной компоненты пенсионной системы РФ.

**Ключевые слова:** пенсионная система РФ; пенсионные накопления; негосударственный пенсионный фонд; частная управляющая компания; трудовая пенсия; страховая и накопительная части пенсии.

The analysis of the dynamics of pension savings identified problems investing these funds and proposals that promote the sustainability of the funded pillar of the pension system of the Russian Federation.

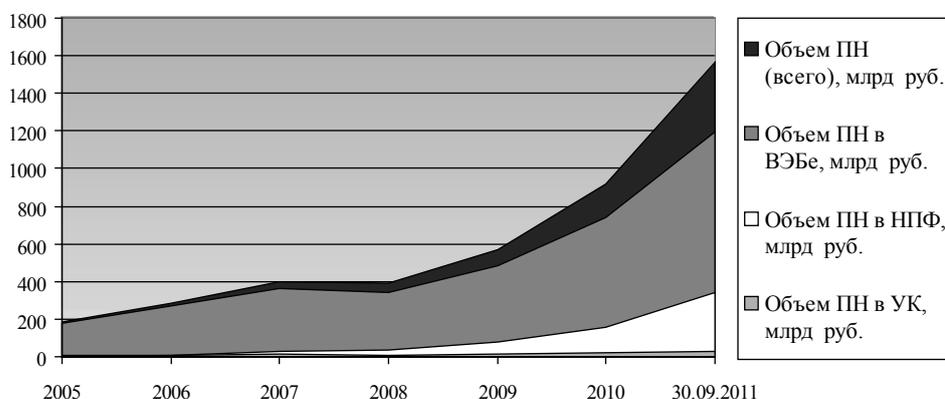
**Keywords:** Russian pension system; pension, pension fund; private management company; pensions; insurance and funded part of the pension.

**Коды классификатора JEL:** G23, J32.

Созданный за последнее десятилетие накопительный компонент обязательной пенсионной системы имеет большое значение для обеспечения устойчивости всей системы в долгосрочной перспективе. Поэтому не следует противопоставлять накопительный и распределительный принципы ее организации и рассматривать накопительный компонент только как готовый источник средств для кратковременного улучшения ситуации в распределительном компоненте. В настоящее время в России объем накопленных и размещенных пенсионных резервов составляет всего 2% ВВП. Однако в Великобритании этот показатель 70% ВВП, в Швейцарии — 122% ВВП, в Нидерландах — 130 % ВВП [2].

Таким образом, главным вопросом нынешнего этапа реформирования пенсионной системы России является сбалансированное развитие двух принципов ее построения — распределительного и накопительного, органичное включение в нее накопительной компоненты, которая нуждается в эффективном управлении с позиции инвестирования.

Несомненно, реализация Программы софинансирования пенсий стимулирует дополнительный приток средств, предназначенных для формирования накопительной части пенсии российских граждан. Представленная на рис. 1 динамика объема пенсионных накоплений [3], отражает то обстоятельство, что при незначительном сроке существования рассматриваемой компоненты пенсионной системы результаты весьма удовлетворительны.



**Рис. 1.** Динамика объема пенсионных накоплений

За период с 2005 по 2011 гг. общая сумма пенсионных накоплений увеличилась в 8,5 раза. По итогам 9 месяцев 2011 г. она составила 1562,8 млрд руб. Тем не менее, следует заметить, что первоначально авансированное участие застрахованных лиц старших возрастов (1953–1966 годов рождения) в формировании пенсионных накоплений увеличилось бы их объем, и, как следствие, возросла бы оценка суммарных активов пенсионной системы РФ.

Ежегодно численность граждан, выразивших желание вывести накопительную часть пенсии из-под управления ВЭБ, возрастает, что отражает рост доверия к негосударственным инвестиционным институтам. Так, по итогам 2010 г. изменили способ управления своими пенсионными накоплениями 3,9 млн застрахованных лиц (решение о выборе передачи средств в НПФ приняло 3,4 млн чел., частным УК — 20,3 тыс. чел.). Это показатель превышает аналогичный за 2009 г. (2,1 млн чел.) почти в 2 раза и является рекордным значением с начала пенсионной реформы. По итогам 2011 г., по разным оценкам, количество желающих перевести свои накопления в НПФ может составить 15–16 млн граждан [3].

Прирост объема пенсионных накоплений под управлением НПФ с 2005–2011 гг. (2 млрд руб. и 340,4 млрд руб. соответственно) происходил наиболее высокими темпами, определив их увеличение за данный период в 170,2 раза и долю в общем объеме накопленных резервов — 21,8 % (в 2005 г. — 1,1 %). В 2011 г. из ПФР его негосударственным аналогом было передано 39 млрд руб. Столь значительные показатели явились итогом достаточно активной деятельности НПФ на рынке обязательного пенсионного страхования. Для сравнения, рост пенсионных накоплений, переданных ПФР частным УК, за 5 лет 4,7 раза, что сформировало их объем в 2011 г. в размере 26,3 млрд руб. и составляет 1,7% в общей сумме накопленных средств.

Однако, даже при столь положительной динамике, общие показатели концентрации пенсионного капитала свидетельствуют, что развитие накопительной компоненты пенсионной системы осуществляется в недостаточной степени и находится в связан с неспособностью государства на межведомственном уровне разработать механизм ее эффективной реализации.

С ростом объемов привлекаемых частными компаниями и НПФ пенсионных накоплений возрастают и инвестиционные риски, отличающиеся в данной сфере своей спецификой и разнообразием.

В первую очередь, следует выделить следующие виды рисков:

- рыночный риск, который включает: курсовой риск — возможность убытков от снижения стоимости активов во времени (недостаточное качество активов); дефолтный риск — неплатежи по обязательствам или невозврат основной суммы долга (недостаточный страховой резерв);
- операционный риск — зависимость результатов управления пенсионными накоплениями от квалификации и мотивации менеджеров управляющих компаний и НПФ (отсутствие системы риск-менеджмента);
- риск ухода из бизнеса частной управляющей компании или НПФ.

Накопительный компонент обязательной пенсионной системы для полноценного развития остро нуждается в мерах, повышающих его эффективность и надежность.

Среди них наиболее важными являются:

1. Законодательное урегулирование организации финансирования выплаты накопительной части трудовой пенсии и распространение права наследования пенсионных накоплений на период выплат. При этом НПФ предлагают сделать не на пожизненную, а на срочную форму выплаты — постепенное списание пенсионных накоплений до исчерпания счета застрахованного лица [2]. Возможность передачи остатка накопленных средств по наследству, по нашему мнению, привлечет значительное количество лиц в накопительную систему. Однако для реализации данного права необходимо перевести вопросы регулирования накопительного страхования из публично-правовой сферы отношений в гражданско-правовую, не отменяя обязательного характера отчислений.

2. Поддержка и развитие рынка негосударственного пенсионного страхования, которая предполагает необходимость решения следующих моментов.

Во-первых, обеспечение равных прав и обязанностей ПФР и НПФ как страховщиков по ОПС. Так, НПФ должны получить, наравне с отделениями ПФР, доступ к единой системе персонифицированного учета (с ограничением доступа к разделу страховой части трудовой пенсии именного счета застрахованного лица). Указанная мера позволит фонду при заключении договора об ОПС получить все необходимые данные о застрахованном лице, исключив, таким образом, возвраты по причинам неправильного указания места формирования накопительной пенсии (в 2010 г. это 356 тыс. заявлений — 48,6% общего числа отказов). Сведения о принятых от застрахованных лиц заявлениях должны передаваться НПФ в подразделение ПФР, обеспечивающее формирование Единого реестра застрахованных лиц и уполномоченное на принятие решений по внесению изменений в него. Сохранность и защита сведений будут обеспечены их передачей по каналам связи в системе персонифицированного учета. Дальнейшим развитием этой меры может стать преобразование системы персонифицированного учета в Единую систему учета пенсионных прав, в которой дополнительно к пенсионным правам в обязательной накопительной системе учитывались бы пенсионные права сформированные гражданами в системе негосударственного пенсионного обеспечения.

Во-вторых, должно быть создано профильное ведомство, ответственное за регулирование деятельности НПФ и надзор, имеющее право законодательной инициативы, что обеспечит устойчивое развитие системы НПФ.

3. Создание регулирующих инструментов инвестирования пенсионных накоплений предусматривает своей целью повышение эффективности и доходности пенсионных накоплений при снижении рисков их вложений.

Для этого необходима либерализация установленных государством количественных ограничений при инвестировании пенсионных накоплений с переходом к риск-ориентированному надзору за НПФ и управляющими компаниями. Необходимое условие такого перехода — внедрение регулирования с использованием пруденциальных принципов надзора [1].

Данные принципы направлены на обеспечение высокопрофессиональной работы сторон, ответственных за управление активами, исключительно в интересах НПФ и его участников. Руководящие органы фонда принимают на себя конечную ответственность за его деятельность. В этом случае фонд, в первую очередь, должен иметь действенную стратегию инвестирования и работоспособные системы риск-менеджмента.

#### 4. Создание механизма компенсации рыночного риска инвестирования.

Для обеспечения сохранности пенсионных накоплений и исполнения обязательств перед застрахованными лицами по выплате накопительной части трудовой пенсии из НПФ необходимо формирование системы их страхования, построенной на принципах государственно-частного партнерства.

Вопрос создания системы страхования пенсионных накоплений — самый непростой в сфере возможных реформ пенсионной системы. Так, Экспертный совет при Общественном совете при Президенте РФ предлагает создание двухуровневого механизма компенсации рыночных рисков инвестирования:

- 1) страховые резервы НПФ по накопительному страхованию в ОПС;
- 2) средства гарантийного фонда, созданного с участием государства.

Гарантийный фонд должен формироваться по аналогии с системой страхования банковских вкладов. Источниками формирования фонда могут быть отчисления от обязательных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии и дополнительных страховых взносов в рамках программы государственной поддержки формирования пенсионных накоплений, либо отчисления от дохода, полученного от инвестирования указанных средств. Ставки отчислений в фонд должны дифференцироваться с учетом рискованности инвестиционных портфелей НПФ, что решит проблему устойчивости гарантийного фонда. В противном случае, т. е. при дифференциации ставок исключительно по объему обязательств, система взносов приведет к реализации ухудшающего отбора, при которой взносы более устойчивых организаций должны будут компенсировать убытки обанкротившихся структур. Тогда в первую очередь пострадают клиенты надежных НПФ с широкой клиентской базой, так как давление на доходность от инвестирования пенсионных накоплений для них будет наиболее сильным.

5. Привлечение дополнительных ресурсов на формирование накопительной части пенсии, с одной стороны, предусматривает увеличение количества участников обязательного накопительного пенсионного страхования, а с другой — повышение объема пенсионных накоплений.

В настоящее время из накопительного процесса исключены многие государственные служащие федеральных министерств и ведомств, судебно-правовой системы, системы государственной безопасности общей численностью около 10 млн чел. Считаем, что правила накопления средств на пенсию должны быть едиными для всех наемных работников.

#### 6. Перераспределение финансовой нагрузки и ответственности по формированию пенсионных накоплений.

Российские граждане в своем большинстве не имеют специального опыта и навыков принятия инвестиционных решений, оценки ситуации по таким направлениям, как доходность и риск инвестирования накапливаемых средств, однако им надо принимать эффективные решения по организации управления пенсионным капиталом с целью увеличения объема их будущей пенсии. В этой связи, представляется необходимым изначально существенно сократить количество частных УК и НПФ, имеющих возможность управления средствами по обязательному пенсионному страхованию (в 2011 г. действовало 49 частных УК и 103 НПФ), допуская к этой деятельности лишь финансово стабильные и высокопрофессионально работающие на фондовом рынке компании. В дальнейшем, выбор застрахованными лицами частных УК (инвестиционных портфелей) или НПФ следует отменить, установив правило активного выбора только пенсионного фонда — негосударственного или государственного — работодателем либо работником. Таким образом, ответственность за формирование накопительной пенсии будет перераспределяться между работодателем, работодателем и государством.

Перераспределение финансовой нагрузки предполагает введение обязательных пенсионных отчислений для трудоспособного населения страны в размере действующего норматива — 6% от заработной платы. Эта норма должна распространяться на все категории работников, включая государственных служащих. Ее реализация необходима, так как работники должны реально участвовать в капитализации пенсионных средств, что сформирует у граждан, особенно у молодого поколения, правила личной заботы о собственной старости.

Однако в нынешних условиях крайне низких доходов большинства населения страны данное направление неприемлемо. Основой его выполнения может стать только комплексное реформирование пенсионной сферы и системы оплаты труда наемных работников, активизация формирования трудовых отношений на базе принципов социального партнерства.

Реализация представленных предложений должна способствовать повышению устойчивости накопительного компонента пенсионной системы РФ.

Накопительное пенсионное страхование имеет большой потенциал, который должен быть использован для повышения уровня социального обеспечения в России. Ответственное и эффективное инвестирование пенсионных средств позволит увеличить средний размер трудовых пенсий по старости до рекомендуемых международными соглашениями и действующих в практике экономически развитых государств норм.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Никитенко Т.В., Кузьменко И.П. Социальное партнерство как механизм совершенствования трудовых отношений // Сборник научных трудов (по материалам региональной научно-практической конференции 24 июня 2011 г.) «Перспективы и модели социально-экономического развития России и ее регионов». Ставрополь: Агрус, 2011.
2. Орлова О.Е. Пенсионный план: используем льготы максимально // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2010. № 11.
3. OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics / OECD, 2010.

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ

ФЛОРЕНСКАЯ М.В.,

старший преподаватель кафедры,  
Северо-Кавказский федеральный университет,  
e-mail.: nalogi@ncstu.ru

В статье рассмотрены проблемы повышения эффективности инвестиционной политики на основе анализа возможностей, выявления резервов развития и выработки мероприятий, направленных на привлечение дополнительных объемов финансовых ресурсов, что позволит повысить устойчивость функционирования территориально-отраслевых комплексов.

**Ключевые слова:** региональная политика финансирование; инвестиционная привлекательность; стратегия развития.

In article problems of increase of efficiency of a investment policy on the basis of the analysis of possibilities, revealings of reserves of development and development of the effective actions directed on attraction of additional volumes of financial resources that will allow to raise rates of increase of complex development of territories in intermediate term prospect are considered.

**Keywords:** the regional policy financing; investment appeal; development strategy.

**Коды классификатора JEL:** D92, E22, G31.

Инвестиционная привлекательность территориальных социально-экономических систем во многом зависит от степени устойчивости финансового состояния институтов и экономической состоятельности хозяйствующих субъектов. Инвестиции определяют направление и уровень развития производства, качество и конкурентоспособность выпускаемых и поставляемых на рынок товаров, способствуют увеличению количества рабочих мест, повышая тем самым занятость населения и уровень его жизни. Таким образом, эффективное развитие региона напрямую связано с объемами реального финансирования, обновлением основного капитала, оживлением инвестиционной активности и повышением эффективности инвестиционных процессов.

Понимание характера инвестиционной деятельности, ее движущих сил первоначально при разработке адекватной структурной государственной политики в процессе улучшения общего инвестиционного климата в стране и формирования долгосрочных инвестиционных планов самими предприятиями.

Для оценки возможностей, выявления резервов развития и выработки наиболее эффективных мероприятий в рамках региональной инвестиционной политики необходимо, прежде всего, провести систематизацию и определить роль основных факторов, положительно или отрицательно воздействующих на темпы и эффективность комплексного развития территории.

Субъекты Федерации в глазах потенциальных инвесторов обладают совершенно разной привлекательностью, о чем можно судить по величине реальных инвестиций в расчете на 1 жителя. Согласно статистическим данным [2], из всех субъектов РФ выделяются «нефтяные», куда идут значительные инвестиции, на фоне которых инвестиции в остальные регионы можно рассматривать как следы. В субъектах-аутсайдерах капитальные вложения в расчете на душу населения на порядок меньше, чем у лидеров. При этом следует отметить, что из 6 таких регионов половина находится на Северном Кавказе.

Реципиентом основных инвестиционных потоков является крупный бизнес, потенциал которого позволяет ему находить общий язык с любыми представителями власти по принципу «представители власти приходят и уходят, а бизнес остается». Малый и средний бизнес находятся в другой ситуации: чем мельче размер бизнеса, тем уязвимее он для посягательств на него, защита от которых является миссией власти. Власти региона могут содействовать развитию именно микроинвестиций, важность которых основывается в первую очередь на повсеместности малого и среднего бизнеса, на его рассредоточенности по российским регионам, а потому и возможности повсеместно создавать рабочие места, в том числе и в сферах, где крупный бизнес в силу своей специфики является неэффективным.

Каждой сфере или отрасли экономики, реализующей накопление ресурсов для воспроизводства капитала, присущи свои собственные механизмы и инструменты воздействия и регламентации межсубъектных отношений. Их правильное

использование на организационно-правовом уровне может обеспечить требуемую степень надежности государственного влияния на функционирование социально-экономической системы. При этом инвестиционный процесс в ее территориальном сегменте можно представить в виде совокупности взаимосвязанных и взаимообусловленных этапов: технологическое проектирование, аккумулирование необходимого объема финансовых средств, реализация запланированных мероприятий, коммерциализация проекта.

Развитие региональной инвестиционной политики нуждается в соответствующей стратегии, разработанной на федеральном уровне. Государственное регулирование инвестиционных процессов целесообразно осуществлять на основе дифференцированных подходов к разным группам регионов, создания единого инвестиционного и информационного пространства, совершенствования организационной структуры, регулирующей и координирующей региональную инвестиционную политику, мониторинга инвестиционного климата в регионах, разработки методики расчета эффективности приоритетных межрегиональных инвестиционных проектов.

Вследствие вышесказанного задачей государства представляется достижение сбалансированности экономических и социальных условий регионального развития. Ориентация инвестиционной политики государства на экономическую эффективность ведет к росту доходов федерального бюджета, но одновременно и к возрастанию дифференциации уровней социально-экономического развития регионов, определяя необходимость усиленной государственной поддержки отстающих регионов. В то же время акцент на социальную сторону, на поддержку проблемных регионов с целью ослабления территориальных диспропорций уменьшит экономический эффект в настоящем, но восполнит его будущим снижением государственной помощи.

Как показано в работе В. Коссова [3], подавляющее большинство регионов уделяют внимание долгосрочным мерам по привлечению инвестиций и поддержке инвестиционной деятельности (около 65% субъектов). При этом политика привлечения инвестиций может быть закреплена в различных документах:

- ✓ политике привлечения инвестиций;
- ✓ стратегии социально-экономического развития;
- ✓ законах о государственной поддержке инвестиционной деятельности и налоговых льготах.

Наиболее организованной формой привлечения инвестиций является работа с иностранными инвесторами, опыт которой следует перенести на работу с отечественными инвесторами.

Существует множество примеров, когда компании заинтересованные в реализации инвестиционного проекта, принимают решение об инвестировании в регионе, но не могут преодолеть начальную фазу реализации проекта, что отрицательно сказывается на инвестиционном имидже региона, поскольку плохие новости распространяются быстро. Сопровождение может включать помощь в прохождении бюрократических процедур при получении разрешений на региональном и муниципальном уровнях, организацию взаимодействия с различными объединениями, банками, биржами, сообществами и другими инфраструктурными агентствами. Другие виды сопровождения инвестиционных проектов включают выбор промышленной/строительной площадки, финансирование, подготовку рабочей силы, адаптацию инженерных решений, что обычно субсидируется или поддерживается властями. Средний и малый бизнес являются наиболее адекватным и гибким механизмом переноса отдельной технологий. Более того, есть ощущение, что крупный бизнес меньше нуждается в поддержке государства, чем средний и малый.

Практически в каждом регионе есть структуры и должностные лица, за которыми записана ответственность за привлечение инвестиций на территорию субъекта федерации. В ходе проведенного анализа выяснено, что около 60% просмотренных официальных сайтов регионов содержат информацию о структурных подразделениях, так или иначе занимающихся проблемами инвестирования. Кроме этого, в трех субъектах найдена информация о практике выделения «поводырей» — должностных лиц, сопровождающих инвестиционные проекты.

По своей сути, практика сопровождения инвестиционных проектов является попыткой преодоления административных барьеров, она оказывается достаточно действенной мерой для ускорения решения согласовательных и разрешительных процедур. К числу субъектов, практикующих выделение «поводырей», относятся Самарская, Тверская и Ульяновская области. Сама практика выделения «поводырей» указывает на осознание властью неудовлетворительного положения дел с привлечением инвестиций. По этой причине принципиально важен обмен опытом работы «поводырей» между администрациями субъектов федерации. Такой опыт создаст точку отсчета, бенчмаркинг, на который будут равняться начинающие работу.

Около трети регионов определили для себя приоритетные виды деятельности для инвестиций. Детальность проработки приоритетных направлений варьируется от достаточно общих положений до уточненных по отдельным направлениям и муниципальным образованиям. На наш взгляд, простое объявление существования приоритета мало поможет привлечению инвестиций. Для успеха дела важно указать участие власти в продвижении к объявленным ее приоритетам. В связи с этим важно указывать, на что может рассчитывать частный инвестор при вложении средств в направление, признанное приоритетным.

Особенность России состоит в том, что при резком различии между субъектами федерации по общему уровню развития и связанными с этим доходами и уровнем жизни населения, на всей ее территории действует децентрализованная система налогов. Как справедливо отмечает А.А. Зайцев, «эта система не делает различий между инвестициями в Москве, испытывающей дефицит рабочей силы, и районом, страдающим от безработицы» [1].

Наиболее распространенными видами налоговых льгот для стимулирования инвестиций оказались льготы по налогу на прибыль (33 субъекта) и налогу на имущество (28 субъектов). Реже встречаются льготы по налогу на землю (9 субъектов) и на транспорт (4 субъекта).

В различных субъектах используются разные методы предоставления налоговых льгот:

- ✓ на все инвестиционные проекты (Тверская, Калужская, Белгородская, Томская и др. области);
- ✓ на одобренные инвестиционные проекты (Новгородская область, Псковская область — «в разрешительном порядке по утвержденным Администрацией области проектам без ограничения видов деятельности», Краснодарский край — «для организаций, реализующих инвестиционные проекты, одобренные высшим исполнительным органом государственной власти» [4], Красноярский край);
- ✓ на инвестиционные проекты по приоритетным направлениям развития (Ярославская область, Республика Ингушетия, Ростовская область — «налоговые каникулы и льготы в период окупаемости проектов, отнесенных к приоритетным, в соответствии со стратегией привлечения инвестиций» [4], и др.);
- ✓ на проекты, включенные в Программу (Вологодская область, Республика Алтай);
- ✓ на все инвестиционные проекты (в заявительном порядке) — Псковская область;
- ✓ предоставление налоговых льгот организациям, созданным с участием иностранного капитала (Республика Мордовия).

При реализации рассмотренных программ и действий субъектами управления инвестиционным процессом в отдельных регионах между их интересами возникают противоречия. Отсутствие мотивации организаций к бережному использованию существующего потенциала или банка к снижению процентных ставок по кредиту, несомненно, затруднит достижение целей управления инвестициями, несмотря на то, что население достаточно мотивировано. Иными словами, без механизма согласования интересов субъектов при реализации ими функций управления инвестиционным процессом в курортно-рекреационном комплексе достижение поставленных целей будет затруднено.

Подводя итоги, отметим, что необходимость управления инвестициями в территориальных социально-экономических системах вызвана ограниченностью финансовых ресурсов, привлекаемых для развития регионов. Сам процесс управления инвестиционным процессом следует рассматривать как воздействие системы субъекта управления на систему объекта. При этом в состав системы субъекта входят различные участники рынка по отдельным отраслевым комплексам. Система объекта управления включает совокупность взаимосвязанных этапов инвестиционного процесса. Эффективная организация процесса управления инвестициями в регионах возможна лишь при создании механизма взаимодействия объекта и субъекта, который позволит рационально использовать ограниченные финансовые ресурсы, и будет основан на согласовании интересов всех его участников.

Анализ существующей организации работы по привлечению инвестиций на территорию субъекта федерации подтверждает, что органы государственной власти выстраивают не всегда эффективную политику. Последнее можно объяснить тем, что по принятому порядку формирования бюджетов регионов у абсолютного их большинства они являются дефицитными. По этой причине увеличение поступлений в бюджет региона из внешних источников в следующем бюджетном цикле приведет к снижению поддержки из центра. Принципиальное решение проблемы состоит в развязке поступлений в бюджет региона от привлеченных инвестиций и дотаций из центра. Только в этом случае власти региона будут объективно заинтересованы в привлечении инвестиций.

Власти субъектов федерации должны определить приоритетные направления для инвестиций. Понимание потенциала субъекта федерации и его сильных и слабых сторон должно быть учтено в стратегии развития региона, в которой необходимо четко указать меры поощрения приоритетных направлений инвестирования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Зайцев А.А.* Российский рынок инвестиционных проектов, представленных в Интернете // Проблемы Российского менеджмента. Сб. статей. М.: Лика, 2007.
2. Информационный ресурс Института информационного развития ГУ-ВШЭ: статистика инвестиций, малое предпринимательство, региональная статистика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://stat.hse.ru/main.html>.
3. *Коссов В.В.* Потребность субъектов Российской Федерации в привлечении инвестиций // Проблемы инвестиционной политики в регионах Российской Федерации. Аналитический Вестник. 2007. № 1 (318).
4. *Тереженко О.В.* Управление налогообложением в современной России: теория, методологии, практика. Новосибирск: НГАЭиУ, 2009.

# ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИМ КОМПЛЕКСОМ С ПОЗИЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

**ОСМАНОВА В.П.,**

старший преподаватель,  
Пятигорский государственный лингвистический университет,  
e-mail: nnn-nauka@yandex.ru;

**ЯКУБОВ Т.В.,**

доктор экономических наук, доцент,  
Грозненский государственный нефтяной институт им. акад. М.Д. Миллионщикова,  
e-mail: istimur@yandex.ru

В статье рассмотрены различные аспекты обеспечения эффективного функционирования предприятий топливно-энергетического комплекса. Дается обоснование состава ресурсов, показателей оценки эффективности предприятий топливно-энергетического комплекса. Обоснованы виды ресурсов, определяющих техническое и социально-экономическое развитие предприятия.

**Ключевые слова:** топливно-энергетический комплекс; ресурсы; предприятие.

The article discusses different aspects of ensuring effective functioning of the enterprises of the fuel-energy complex. Provides the rationale for the composition of resources, the indicators for the evaluation of efficiency of the enterprises of the fuel-energy complex. Justified types of resources, determining the technical and socio-economic development of the enterprise.

**Keywords:** fuel and energy; resources; enterprise.

**Коды классификатора JEL:** L71, O13, P28.

Результат функционирования предприятия топливно-энергетического комплекса зависит от многих факторов, что требует системного изучения экономики предприятия (как единого целого с позиций системного подхода). Результаты функционирования формируются параллельно с производственным процессом и зависят от количественных и качественных характеристик материально-технических и кадровых ресурсов. Многочисленные проблемы эффективного функционирования предприятий топливно-энергетического комплекса определяют и многообразие методов оценки эффективности, зависящих от методов управления производством и персоналом, которые используются на конкретном предприятии.

Для достижения повышения эффективности функционирования необходима информационная база, содержащая:

- показатели, характеризующие оптимальную стратегию решения каждой проблемы [3];
- количественные и качественные характеристики, обеспечивающие достижение требуемых функциональных свойств системы;
- оценки состояния и перспективы технических, организационных, экономических и социальных условий функционирования предприятия;
- оценка финансовых затрат на обеспечение требуемых свойств каждого из подразделений предприятия (элементов системы).

На основании такого подхода обеспечение эффективного функционирования предприятия возможно как за счет создания необходимых условий для эффективной деятельности, так и за счет повышения результативности деятельности управляющей и управляемой подсистемы, между которыми существует непосредственная взаимосвязь. Это определяет необходимость поиска оптимальных показателей эффективности с использованием в качестве методологической основы принципов ресурсной концепции. На основе такой концепции для реализации выбранного варианта повышения эффективности необходимо обоснование состава ресурсов, в который входят:

- прирост основных производственных фондов;
- прирост вещественных оборотных средств;

- прирост контингента работников;
- прирост применяемых ресурсов.

Каждый из упомянутых видов выражает возможности достижения стратегических целей предприятия, реализация которых предполагает создание условий для эффективного функционирования предприятия топливно-энергетического комплекса в рыночной среде.

В то же время с позиций системной методологии можно выделить следующие группы показателей оценки эффективности [5]:

- показатели приоритета;
- экономические показатели;
- оценки экономического потенциала предприятия;
- организационно-технические показатели;
- показатели эффективности функционирования предприятия в целом.

В настоящее время многие экономисты при решении вопросов оценки эффективности функционирования предприятия основное внимание уделяют оценке эффективности производства, но результаты функционирования предприятий топливно-энергетического комплекса носят многогранный характер [6]. Предприятия топливно-энергетического комплекса могут иметь высокий уровень соотношения затрат и результатов, по которым принято определять сущность экономической эффективности, т. е. экономической эффективности производства в ущерб другим требованиям, предъявляемым к производственно-хозяйственной деятельности предприятия топливно-энергетического комплекса в целом. Предприятие топливно-энергетического комплекса, являясь открытой системой с вероятностным характером поведения, может функционировать в заданном режиме только при наличии оперативности, потенциал которой, по мнению Кудашова Е.А., представляет собой возможную величину прироста интенсивности освоения объемов различных видов работ при привлечении производственных резервов. Но этот потенциал зависит от конкретных условий функционирования предприятия, факторов влияния внешней и внутренней среды. Такой подход позволяет говорить об эффективности функционирования предприятия топливно-энергетического комплекса как о комплексном показателе, для исчисления которого требуется системный подход к оценке результатов деятельности предприятия в целом. Многими экономистами наибольшее внимание уделяется результатам производства, причем предлагаются как интегральные показатели, так и системы показателей эффективности производства. Бунич П.Г. и Хачатуров Г.С. рассматривают вопросы оценки эффективности производства в общем методологическом плане и указывают на необходимость учета многогранности результатов производства, без чего нельзя однозначно оценить эффективность не только производства, но и функционирования предприятия в целом. Предприятие может иметь высокую рентабельность и производительность труда в ущерб таким показателям, как степень выполнения договоров, конкурентоспособность предприятия, качество продукции и др. Это свидетельствует о необходимости применения комплексного подхода к оценке результатов функционирования предприятия топливно-энергетического комплекса за определенный период, который предусматривает не только рассмотрение показателей экономической эффективности, но и анализ степени выполнения всей совокупности требований, предъявляемых к экономической эффективности функционирования предприятия в целом. Эффективность функционирования предприятий топливно-энергетического комплекса часто рассматривается как целесообразность их деятельности на энергетическом рынке, поэтому особую значимость приобретает этап оценки разработанной инвестиционной стратегии на основе критериев согласованности инвестиционной стратегии с базовой стратегией повышения эффективности функционирования, сбалансированности отдельных стратегических целей и направлений инвестиционной деятельности, соответствия инвестиционной стратегии с ресурсным потенциалом предприятия, результативности инвестиций и приемлемости уровней риска.

Исследование разработок по оценке частных показателей эффективности показало, что в них зачастую отсутствует механизм оценки эффективности функционирования предприятий топливно-энергетического комплекса на основе взаимосвязанной системы показателей, когда показатели интенсификации связаны с показателями экономической эффективности производства, с показателями внедрения научно-технического прогресса и со всей совокупностью технико-экономических показателей инвестиционной и производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Вне этой системы показатели нежизнеспособны, часто противоречивы и диктуют разнонаправленность в работе. При этом основным требованием остается точность, простота исчисления показателей на основе данных бухгалтерского учета и действующей системы отчетности.

Рассматривая сущность экономической эффективности, можно исходить из общепринятого определения, предполагающего необходимость соизмерения результатов деятельности предприятий с соответствующими затратами. Экономическая эффективность является сложной и многоаспектной категорией, что делает особенно важными ее количественные характеристики на основе обоснованной системы показателей, построенной на базе частных показателей эффективности отдельных элементов деятельности, и обобщающего показателя, который может выступать критерием оценки достигнутого уровня и динамики эффективности функционирования предприятия в целом. Выбор конкретных критериев и показателей требует наличия методов формирования каждого из них, отражающих особенности функционирования предприятий топливно-энергетического комплекса в рыночных условиях хозяйствования. Анализ методов оценки эффективности функционирования предприятий топливно-энергетического комплекса развитых стран мира и Европы позволил сделать вывод о том, что однозначного решения в разных странах по критериям оценки эффективности их деятельности нет. При этом динамика влияния различных стратегий на удельный вес капиталовложений для достижения поставленных главных целей различна в зависимости от изменения экономической среды в стране и в регионе в течение времени. К таким динамическим стратегиям относятся:

- контроль за загрязнением окружающей среды;
- совершенствование управления эффективностью инвестиций;
- снижение трудоемкости работ на всех уровнях производственно-хозяйственной деятельности;
- развитие новых направлений хозяйственной деятельности;
- повышение спроса на продукцию и др.

При определении эффективности инвестиционных проектов на основе различных показателей часто имеют место противоречивые выводы, когда сложно принимать инвестиционные решения в силу следующих причин:

- конкуренции взаимоисключающих по причинам внеэкономического характера инвестиций;
- бюджетных ограничений.

Взаимоисключающие инвестиции обеспечивают альтернативные способы достижения одного и того же результата функционирования, использования какого-либо ограниченного ресурса (материального, кадрового). Опираясь на результаты анализа существующих в экономической литературе и применяемых на практике показателей для оценки эффективности функционирования предприятия топливно-энергетического комплекса, можно сделать вывод о необходимости классификации показателей по функциональной направленности (элементы производства, качество выпускаемой продукции, организация производства и труда, организация управления, производственно-хозяйственная деятельность). В каждую из подсистем показателей входит несколько групп показателей. Элементы производства включают показатели, отражающие количественный и качественный состав средств труда, предметов труда и технического оснащения. Организация производства, труда и управления объединяет показатели использования элементов производства, научной организации производства, труда и управления, показатели кооперации производства подрядных работ, показатели организации и условий труда, рациональности аппарата управления и др.

Результаты производственно-хозяйственной деятельности выражаются обобщающими показателями, характеризующими использование ресурсов: фондоемкость, материалоемкость, трудоемкость, производительность труда, уровень себестоимости, уровень использования потенциала предприятия — и другими социальными и экономическими показателями. Такая классификация дает возможность представить эффективность функционирования предприятий топливно-энергетического комплекса как систему, элементами которой являются уровень организации производства, труда и управления, эффективность производства, эффективность использования кадрового потенциала предприятия, уровень социальной защищенности работников и другие результаты производственно-хозяйственной деятельности, отражающие эффективность функционирования предприятия. Такой подход характеризует многогранные результаты объекта измерения, но не решает ряд методологических и организационных проблем, затрудняющих вывод общей оценки эффективности.

Говоря об обобщающей оценке, необходимо отметить ее недостатки и несомненные преимущества. Однозначная оценка в общем случае характеризует действие не всех факторов и не полностью отражает общие результаты, учитывая лишь влияние основных параметров развития производства, за счет чего снижается точность оценки. В то же время обобщающая оценка имеет ряд достоинств, основным из которых является снижение трудоемкости в процессе управления и планирования производства, простота и точность построения экономического механизма управления, что компенсирует некоторую неточность в оценке.

Эффективность производства и функционирования предприятия в целом характеризуется отдачей ресурсов, так как включает уровень развития производительных сил, степень их интенсивного использования и конечные результаты функционирования. Таким образом, можно говорить об эффективности использования ресурсного потенциала предприятия в сложившихся условиях рыночной конъюнктуры.

При этом под потенциальным качеством совокупности применяемых ресурсов следует понимать максимально возможную концентрацию полезных свойств. Ресурсы, имеющие равные потенциальные возможности, могут реализовываться с различной эффективностью использования потенциала, что зависит от эффективности управления ресурсным потенциалом. В состав потенциала предприятия входят следующие виды ресурсов, которые определяют техническое и социально-экономическое развитие предприятия:

- технические, включающие особенности имеющейся производственной базы, основных и вспомогательных материалов и т.д.;
- технологические, в которых рассматриваются наличие инновационных разработок в производстве и управлении, динамичность технологических методов;
- кадровые, включающие профессионально-квалификационный, демографический и социальный состав работников, способность адаптации их к изменениям целей предприятия;
- организационные, характеризующие гибкость управленческой системы, использования живого и овеществленного труда и т. д.

В настоящее время широко используется обобщающий показатель в виде экономического потенциала предприятия определяемого всеми ресурсами, необходимыми для реализации целей предприятия как социально-экономической системы. Центральным элементом, обуславливающим условия роста экономического потенциала, является производственный потенциал, определяемый производственными ресурсами, их структурой, техническим уровнем и качеством, т. е. совокупность материально-вещественных, относящихся к сфере материального накопления и невещественных, относящихся к сфере нематериального накопления (трудовых), ресурсов. Нельзя отрицать целесообразность рассмотрения финансовых ресурсов предприятия как важнейшего элемента экономического потенциала, представляющих собой совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, которыми предприятие располагает и может распоряжаться, оказывающих влияние на структуру производственного потенциала. Структура производственного по-

тенциала, пропорциональность его компонентов в большей мере определяет конечные показатели эффективности его использования, влияющей, в свою очередь, на эффективность функционирования предприятия в целом [1, 2].

Труд является фактором производства, обеспечивающим функционирование всей социально-экономической производственной системы, поэтому рабочую силу необходимо рассматривать как элемент производственного потенциала и объект общественного накопления по характеру изменения своей стоимости и производственно-квалификационных качеств. Активная часть трудового потенциала, включающая в свой состав занятых и потенциальных работников, характеризует кадровый потенциал. Иначе говоря, совокупные трудовые возможности кадровых работников предприятия формируют кадровый потенциал предприятия и определяют ресурсные возможности кадровых работников исходя из их знаний, квалификационных навыков, психофизиологических возможностей и ценных приоритетов.

Формирование качественных параметров кадрового потенциала предприятия зависит от уровня экономического и социального развития региона, на территории которого функционирует конкретное предприятие, и определяется отраслевой, профессиональной, квалификационной структурой занятых в общественном производстве, уровнем социальной защищенности населения региона, развитием систем социального обеспечения и здравоохранения и т. д.

Параметры кадрового потенциала, как количественные, так и качественные, обуславливаются комплексом целей производственной и непроизводственной сферы предприятия. В силу изменяющихся условий внешней среды управляющая система должна оптимизировать величину и структуру кадрового потенциала в соответствии с целями предприятия. Иначе говоря, количественные показатели формируются на базе объективных данных, в то время как качественные показатели отличаются субъективной оценкой.

Поэтому методология оценки эффективности использования кадрового потенциала должна базироваться на основе целевого подхода, несмотря на то, что предприятие ставит перед собой множество взаимосвязанных целей. Это означает, что целевые установки по управлению кадровым потенциалом должны быть сформулированы в соответствии с поставленными целями, а критерием эффективности становится в этом случае степень достижения этих целей. В настоящее время широко используются несколько методических подходов к оценке эффективности управления персоналом [4]:

- рассмотрение персонала как единого целого («совокупного работника»), эффективность деятельности которого определяется конечными результатами производства;
- оценка эффективности работы по критериальным показателям результативности и качества живого труда;
- оценка эффективности использования персонала в зависимости от организационных показателей труда и производства, дифференциации живого труда до индивидуального уровня.

Каждый из перечисленных подходов объективно учитывает те или иные показатели деятельности персонала, но в каждом подходе есть недостатки и преимущества. Наибольшее распространение на практике получила оценка эффективности деятельности персонала по критериальным показателям результативности, которая, однако, недостаточно внимания уделяет социальной эффективности. Кроме того, не учитывается индивидуальный вклад каждого члена коллектива, индивидуальные различия и особенности сотрудников.

Напротив, оценка эффективности деятельности персонала с учетом показателей организации труда, производства и управления, т. е. достижение организационной эффективности на индивидуальном уровне, представляется наиболее рациональной. Недостатком можно считать то, что в этом случае должны учитываться вопросы управления не только индивидуальной, но и групповой эффективностью, а также факторы, определяющие эффективность функционирования кадрового персонала. В этом случае эффективность управления кадровым потенциалом складывается из экономической эффективности (достижение целей организации путем использования персонала по принципу расходования ограниченных ресурсов) и социальной эффективности, реализуемой в виде удовлетворения потребностей и интересов сотрудников, которые весьма многообразны.

Экономическая эффективность зависит от затрат на персонал и результатов труда, выражаемых через способности к результативной работе, стремления к работе и организационных условий.

Таким образом, показатели оценки эффективности управления кадровым потенциалом должны отражать системные характеристики организации, определяющие параметры выживания предприятия в зависимости от его способности адаптироваться к требованиям внешней среды, а также качественные и количественные показатели деятельности персонала, возможность их использования на соответствующем уровне производственной системы. Особое значение многими исследователями уделяется вопросу определения вклада кадровой составляющей потенциала предприятия в эффективность функционирования предприятия топливно-энергетического комплекса в целом, что является довольно сложной задачей, так как предполагает наличие значительного количества статистической информации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Луканин Б.В., Уфимцев Ф.Р., Шаков Ю.Д. Количественная оценка повышения эффективности организации строительного производства. М.: Стройиздат, 1981.
2. Новосёлова Н.Н. Повышение эффективности функционирования и развития региональных экономик на базе имеющихся ресурсов и потенциалов с учетом возможных действий факторов внешней и внутренней среды // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2012. № 2.
3. Рябышев М.В. Стратегия предприятия // Моделирование в прогнозировании и управлении. М., 1992. С. 50–55.
4. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2002.
5. Чистов Л.М. Социальная защита в системе эффективного управления. СПб.: ИСЭП РАН, 1994.
6. Чистов Л.М. Эффективное управление социально-экономическими системами. СПб., 1998.

## РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ

**ГОЛУБЕВ В.Ю.,**

аспирант,  
Северо-Кавказский федеральный университет,  
e-mail: nalogi@ncstu.ru;

**БЕЛИНСКАЯ Е.Н.,**

аспирант,  
Северо-Кавказский федеральный университет,  
e-mail: nalogi@ncstu.ru

В статье рассмотрены проблемы реструктуризации энергетического комплекса страны в контексте повышения уровня конкуренции в отрасли, а также предложены меры по созданию сбалансированного конкурентного рынка энергетических мощностей.

**Ключевые слова:** энергетический комплекс; конкуренция; естественная монополия; интеграция; реструктуризация; рынок; регулирование.

The problems of restructuring of the energy sector of the country in the context of increased competition in the industry, as well as the measures of a balanced competitive market for energy facilities.

**Keywords:** energy industry; competition; natural monopoly; integration; restructuring; market regulation.

**Коды классификатора JEL:** O13, P28.

В условиях реформирования отрасли происходит реорганизация системы ее регулирования. Это связано с тем, что новая модель организации производства предполагает развитие конкурентных рынков электроэнергии, а цели и задачи государственного регулирования в монополизированной и конкурентной электроэнергетике различны. В первом случае согласование интересов потребителей и производителя (электроэнергетической монополии) достигается при главенствующей роли регулирующих органов. В конкурентной электроэнергетике согласование интересов экономических агентов осуществляется преимущественно посредством рыночных механизмов. Основными функциями регулирующих органов в конкурентной модели электроэнергетики являются:

- поддержка конкуренции (антимонопольное регулирование);
- контроль над деятельностью естественных монополий, обеспечение недискриминационного доступа к их инфраструктуре и услугам;
- содействие развитию рынков электроэнергии и общий контроль его функционирования, а также стимулирование инвестиций.

Современные тенденции реструктуризации, выразившиеся в выделении естественно-монопольного ядра отрасли — передачи и распределения электроэнергии — и в развитии конкуренции в секторе генерации и сбыта, привели к возникновению и формированию новых механизмов регулирования цен. Эти механизмы основаны на мерах опосредованного государственного вмешательства в деятельность естественной монополии для создания и поддержки конкурентных сред, совместимых с естественной монополией.

Опыт зарубежных стран показывает, что нередко результатом конкуренции между энергокомпаниями бывает их слияние и поглощение в различных формах горизонтальной и вертикальной интеграции. Формируются транснациональные торговые площадки, объединяющие крупных производителей и потребителей электроэнергии не только в рамках одной страны, но и в сопредельных государствах. Например, в Германии в 2005 г. вклад нерезидентов в объем продаж на торговой площадке ЕЕХ (European Energy Exchange) составил 50%, среди которых можно выделить компании из Франции, Италии и Австрии [1]. В этих условиях возрастает роль антимонопольного регулирования, изменяются его формы и методы.

Наиболее широко в отношении электроэнергетического сектора применяются две модели доступа производителей к сетевой инфраструктуре рынка: модель доступа сторонних участников и модель конкурентного пула.

Модель доступа сторонних участников применяется в США, в ряде провинций Канады, в Финляндии, Германии, Японии, Нидерландах, Португалии [3]. Монополист, владеющий сетью и осуществляющий оперативное управление, должен разрешить конкурентам использовать сеть на недискриминационных условиях. Условия доступа могут определяться в ходе переговоров между владельцем сети и фирмами, стремящимися получить доступ (режим «переговорного» доступа), или же могут устанавливаться независимыми регулирующими органами (режим «регулируемого» доступа).

Модель конкурентного пула (модель независимого системного оператора) представляет собой сочетание правил доступа к сети и конкурентного рынка (пула). Пул организован как краткосрочный рынок электричества, участниками которого могут быть генераторы, распределительные компании и конечные потребители. Модель конкурентного пула нашла применение в Великобритании, США (Калифорния), Австралии, Швеции, Канаде (Альберта), Новой Зеландии, Норвегии, Испании. Успешное функционирование конкурентного пула предусматривает реструктуризацию по следующей модели: обязательное вертикальное обособление генерирования и передачи, генерирования и поставки, а также достаточного развития конкуренции в генерировании, т. е. избыточного предложения электроэнергии. Все генераторы поставляют электроэнергию в пул, все потребители извлекают энергию из сети. Конкуренция между генераторами организована на базе часто повторяющихся аукционов. Ценовые заявки, поступающие от генераторов, обрабатываются независимым системным оператором, который на их основе выводит кривую предложения. Оптовый рынок сводит воедино спрос всех потребителей электроэнергии. Совмещая информацию о спросе и предложении, независимый системный оператор выводит равновесную цену и определяет предпочтительный порядок привлечения генераторов к обслуживанию.

Теоретически модель конкурентного пула позволяет максимизировать эффект экономии от координации, так как независимый системный оператор определяет предпочтительный порядок привлечения генераторов к обслуживанию и оптимизирует работу сети. Однако для реализации этих преимуществ системному оператору потребуются гораздо больше информации, чем имеется у нынешних диспетчеров энергосистем, включая детальные сведения о непрерывно изменяющихся кривых спроса и предложения [2]. Кроме того, чтобы оптимизировать работу сети, независимый системный оператор должен обладать огромной властью над всеми участниками рынка. Потому эффективная реализация этой организационной формы на практике представляется весьма затруднительной.

Необходимость качественного изменения экономической ситуации в отрасли привела к последовательным действиям Правительства РФ по реформированию рыночной среды в электроэнергетике, включая:

- разработку и утверждение законодательной базы, легитимизирующей структурное разделение вертикально-интегрированных компаний, создание конкурентного и естественно-монопольного секторов и определяющей правила работы оптового и розничного рынков при переходе к конкурентным отношениям;
- формирование и запуск базовых элементов системы конкурентных рынков, ограниченного по объему спот-рынка и балансирующего рынка отклонений;
- утверждение четкого графика перехода к полномасштабному конкурентному рынку.

Принятые решения о сокращении регулируемого сектора предусматривают последовательное уменьшение области прямого тарифного регулирования в электроэнергетике (естественно-монопольная деятельность по передаче и распределению электроэнергии, диспетчеризации, а также отпуск электроэнергии населению) и фактически означают начало новой политики либерализации цен электроэнергии. Для успешной реализации намеченных планов в ближайшие пять лет потребуются провести значительную работу по завершению формирования системы оптовых конкурентных рынков. При этом основное внимание будет уделено разработке эффективной модели рынка мощности как основного инструмента формирования рыночных сигналов для инвестиций.

Контрактные отношения по продаже мощности должны носить более долгосрочный характер по сравнению с краткосрочными (спотовыми) транзакциями на рынке электроэнергии. В актуальной модели рынка мощности временной горизонт составит до 10 лет; при этом отбор поставщиков по заявленным ценам мощности проводится системным оператором исходя из прогнозируемой потребности в мощности с учетом резерва. Поставщик, прошедший конкурентный отбор, получает возможность выбора между «тарифным вариантом» с централизованной оплатой мощности по поданной заявке и энергии по утвержденному тарифу и «контрактным вариантом» с заключением прямого договора на поставку мощности с потребителем и оплатой энергии по рыночной цене.

Необходимо отметить, что в мировой практике реформирования рынок мощности является одним из сложнейших элементов конкурентного ценообразования. Это в полной мере применимо и к российскому опыту, поскольку в рассматриваемой модели рынка остаются открытыми требующие дополнительной проработки вопросы создания различных условий конкурентного отбора базисных и маневренных мощностей, учитывающих существенную разницу в стоимости мощности для ГЭС, АЭС, газовых и угольных ТЭС.

Остаются достаточно высокими риски того, что предлагаемые контракты и конкурентные условия для новых мощностей не обеспечат достаточных гарантий окупаемости инвестиций в новые проекты. Поэтому запуск рынка мощности будет сопровождаться и другими механизмами обеспечения надежности энергоснабжения, к которым относятся, в частности, механизм гарантирования инвестиций. Основной его функцией является дополнительное стимулирование инвесторов осуществлять вложения в развитие генерации в случае запаздывания или неадекватности рыночных сигналов за счет повышенного уровня гарантий по доходности (долгосрочные контракты с фиксированными ценами) и топливоснабжению. Состав проектов, предлагаемых инвесторам, формируется Министерством

промышленности и энергетики РФ совместно с инфраструктурными организациями отрасли и может включать объекты, размещаемые в критических, наиболее дефицитных регионах, проекты с новыми технологиями (в частности, головные блоки с новым оборудованием) и другие капиталоемкие проекты с повышенным уровнем инвестиционных рисков (например, строительство крупных угольных КЭС на новых площадках).

Однако с запуском механизма гарантирования инвестиций часть новой генерации будет фактически выведена из режима полноценной конкуренции. В этой связи возможности и направления дальнейшего расширения сферы действия данного механизма (в настоящее время объем гарантируемых вводов ограничен 5 ГВт, но может бытькратно увеличен) должны быть сбалансированы с развитием и поддержанием конкурентной среды на рынке.

Вторым, не менее важным направлением новой ценовой политики является реформирование отношений на розничном рынке электроэнергии. Структурное разделение энергоснабжающих организаций привело к появлению на данном рынке новых участников: оптовых и региональных генерирующих компаний, сетевых компаний, бытовых организаций. Основная задача, которая должна быть решена в ближайшее время, — синхронизация темпов либерализации оптового и розничного рынков. Для этого осуществляется переход к иному принципу формирования розничной цены — так называемая «трансляция оптовой цены на розницу». В результате тарифы для розничных потребителей будут формироваться как сумма оптовой цены (регулируемой или свободной), сетевых тарифов и инфраструктурных платежей, а также сбытовой надбавки. Таким образом будет обеспечена и требуемая синхронизация темпов либерализации двух рынков: доля электроэнергии, реализуемой в рознице по регулируемой цене, будет снижаться вместе с динамикой сокращения регулируемого сегмента рынка электроэнергии.

Возрастающее влияние конкурентного рынка в условиях быстрого роста цен газа и инвестиционных потребностей отрасли качественно изменит динамику цен на электроэнергию в ближайшие пять лет. В соответствии со сценарными условиями Министерства экономического развития и торговли РФ для среднесрочного прогноза социально-экономического развития страны, в период до 2014 г. среднеотпускная цена на электроэнергию будет расти быстрее инфляции примерно на десять процентных пунктов, ее значение вырастет на 30–40 %.

Для смягчения социальных последствий реформирования процесс либерализации цен не затронет население (однако регулируемый тариф электроэнергии для населения будет расти быстрее, чем среднеотпускная цена); в последующий период рассматривается возможность частичной либерализации цен для населения с сохранением социальной нормы электропотребления, оплачиваемой по более низкой цене.

В целом объявленная новая ценовая политика в отрасли является мощнейшим и необходимым инструментом для решения стратегической задачи — развертывания инвестиционного процесса, обеспечивающего надежное энергоснабжение растущей экономики (при качественном повышении ее энергоэффективности), масштабное технологическое обновление и рост эффективности работы отрасли. Вместе с тем переход к конкурентному ценообразованию, сопровождающийся заметным ростом цен и их волатильностью, потребует тщательной работы по снижению рисков потери конкурентоспособности в ряде энергоемких отраслей и разумной поддержке отдельных групп населения для обеспечения современных стандартов качества жизни.

Другими основными задачами в постреформенный период станут обеспечение долгосрочной сбалансированности конкурентного рынка и предотвращение рисков появления диспропорций спроса и предложения мощностей. Формирование комплексной защиты от ценовых скачков (или обвалов) в силу избыточности или дефицитности предложения энергии и мощности является залогом успешности новой ценовой политики, ее принятия всеми субъектами рынка. Механизмы такой защиты, безусловно, потребуют активного участия государства по организации регулярного прогнозирования балансовой ситуации на долгосрочную перспективу и разработке мер «тонкой настройки» рынка, обеспечивающих заблаговременную корректировку состава, объемов и сроков реализации инвестиционных программ энергокомпаний и частных инвесторов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Баландин Д.В.* Структура и особенности рынка электроэнергии: межстрановой анализ (на примере ряда стран — членов ОЭСР) // Вестник СПбГУ. 2005. Сер. 8. Вып. 3. С. 182–191.
2. *Ван-Дорен П.* От регулирования к конкуренции: трансформация рынка электроэнергии // П. Ван-Дорен. Де-регулирование электроэнергетики. Начальные сведения [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.libertarium.ru/der\\_energy](http://www.libertarium.ru/der_energy).
3. *Малинникова Е.В.* Зарубежный опыт регулирования естественных монополий // Экономический журнал ВШЭ. 1998. Т. 2. № 3. С. 342–357.

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ГВАРЛИАНИ Т.Е.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Сочинский государственный университет,  
e-mail: kafedra\_43@mail.ru;

**ЧЕРЕМШАНОВ С.В.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Сочинский государственный университет  
e-mail: efsutikd@yandex.ru

Развитие научной базы организации спортивного туризма востребует ростом его популярности, необходимостью эффективного использования сети создаваемых специализированных сооружений, проведения на их базе крупнейших спортивных событий, что требует первоочередной систематизации знаний, накопленных в данной области отечественными специалистами.

**Ключевые слова:** спорт; туризм; спортивный туризм; виды спортивного туризма; Олимпийские игры

Development of a scientific basis for the organization of sports tourism will claim his rise, the need for efficient use of the network to create specialized structures on their base of major sporting events, which require primary systematization of knowledge gained in the field by local specialists.

**Keywords:** sport; tourism; sports tourism; sports tourism types; Olympics.

**Коды классификатора JEL:** L83.

Исторически трактовка спортивного туризма отечественными специалистами предполагает его рассмотрение как одного из многих видов спорта: «Спортивный туризм в СССР, как вид спорта включен в Единую всесоюзную спортивную классификацию в 1949. При присвоении спортивных разрядов и звания мастера спорта учитываются количество и сложность совершенных походов, а также опыт самостоятельного руководства ими...» [11].

С данным определением напрямую перекликается и ряд современных определений, например, следующее: «Спортивный туризм — вид спорта, в основе которого лежат соревнования на маршрутах, включающих преодоление категорированных препятствий в природной среде (перевалов, вершин, порогов, каньонов, пещер и пр.), и на дистанциях, проложенных в природной среде и на искусственном рельефе. ... Вид спорта «Спортивный туризм» включен во Всероссийский реестр видов спорта под номером 0840005411Я (2006–2009 гг.). ... По видам спортивный туризм различается: пешеходный туризм — передвижение на маршруте производится в основном пешком; лыжный туризм — передвижение на маршруте производится в основном на лыжах; горный туризм — пешие походы в условиях высокогорья; водный туризм — сплав по рекам в зависимости от категории, реки, как правило, горные; спелеотуризм — путешествия по подземным полостям; парусный туризм — путешествия на судах под парусом по морю или акваториям больших озер; на средствах передвижения — раздел, включающий в себя велосипедные, конные и авто-мотопутешествия; комбинированный туризм — путешествия, сочетающие в себе элементы различных видов туризма...» [1].

В период своего расцвета, в конце 1980-х гг. прошлого столетия, спортивный туризм в том понимании, в каком он здесь рассматривается, представлял собой вид спортивной активности, культивировавшейся 60 общественными спортивными обществами, более чем 40 тыс. общественных комиссий, объединявшими более 700 тыс. туристов. В отдельные годы соревнования по нему и спортивные походы охватывали до 10 млн. чел., что позволяет говорить о данном виде спорта как об одном из самых массовых. В настоящее время в России спортивным туризмом на разной основе занимается около 3 млн чел. При этом он представляет собой особую культуру, объединяющую в себе коллективизм туристского сообщества, соревновательность на маршрутах, пролегающих в естественной природной среде [9].

Начиная с 1870-х гг., когда стали появляться первые туристские организации, спортивный туризм рассматривается как достаточно низкобюджетный, а потому доступный вид спорта, имеющий явную оздоровительную, культурную и природоохранную направленность. Причем такой спортивный туризм сознательно снижает, а фактически — не предъ-

являет никаких требований к туристской индустрии, номенклатуре, качеству и комфортности предоставляемых ею услуг. Данная его особенность в полной мере отвечала специфике развития советской экономики с ее акцентированностью на промышленном производстве в ущерб сфере услуг, тем более второстепенному по своей значимости и элитарному по сути обслуживанию в рамках ее деятельности организованных туристов.

Объективным ответом на новые требования, сформулированные этапом переходного периода, начавшимся в начале 90-х годов прошлого столетия, стала трансформация понимания в России сути спортивного туризма при одновременном сохранении его как самостоятельного национального вида спорта. Такого рода трансформация, в целом приближающая понимание спортивного туризма отечественными специалистами к его пониманию в международной теории и практике организации туризма, пошла по пути изменения соотношения между феноменами спорта и туризма в рамках объединяющего их понятия «спортивный туризм».

В Советском Союзе спортивный туризм был прежде всего спортом, в рамках которого стремление к соревновательности и совершенствованию удовлетворялось посредством туристического путешествия (похода). Остальные его атрибуты, такие как культура и общение, приближение к природе и прочие приветствовались, но оставались второстепенными по отношению к соревновательной составляющей. В таком своем виде он целенаправленно выполнял для государства функции воспроизводства его трудового и оборонного потенциала путем восстановления и развития общих и специфических физических и психологических, а затем — также культурных и образовательных кондиций участников соревнований, не требуя при этом существенных финансовых затрат.

В новом же его понимании роль туристического путешествия изменилась принципиальным образом. Оно превратилось из инструмента удовлетворения потребности в спорте в характеристику пространства и времени, в которых эта потребность удовлетворяется. Причем удовлетворяться она может в области самых различных видов спорта, включая индивидуальные и командные, игровые и неигровые, но не в процессе туристского путешествия как такового.

Такая смена подходов фактически означает собой смену логической формулы построения понятия «спортивный туризм». Если до начала 1990-х гг. прошлого столетия доминирующей была формула «туризм — это спорт», то в настоящее время она сменилась на формулу «спорт плюс туризм», актуальную для спортсменов в различных видах спорта, обслуживающих их «штабов», организаторов соревнований, их зрителей, а также болельщиков спортивных команд. То, что в данной формуле спорт стоит именно на первом месте, не случайно: это отражает принадлежность основной цели туристического путешествия именно к спортивной сфере.

В дополнение к описывающей спортивный туризм формуле «спорт плюс туризм» некоторые авторы доказывают обоснованность параллельного использования формулы «туризм плюс спорт». Не оспаривая права на существование данной формулы, а также ее широкой распространенности в практике организации и осуществления туристических путешествий, мы вместе с тем считаем, что именно для спортивного туризма она является не вполне применимой. Так как в ее рамках спорту отводится роль обязательного или даже необязательного инструмента достижения основной цели туристического путешествия, лежащей вне его сферы, как, например, рекреации, оздоровления, реабилитации и других. То есть речь при ее использовании идет, скорее всего, о различных видах неспортивного туризма, включающих в себя как обязательный или необязательный атрибут спортивную активность.

Спортивный туризм как массовый вид спорта прежде всего требует обустройства достаточного количества спортивных туристских маршрутов, присвоения им категорий сложности, от которых зависит присвоение разрядов и званий спортсменам, проведения спортивных соревнований, а также подготовки тренерских и судейских кадров. При этом спортсмены-туристы отличаются высоким уровнем самостоятельности и способности к самоорганизации, так как именно этими качествами и определяется успешность спортсмена в данном виде спорта. Поэтому они не предъявляют организаторам соревнований и общественным объединениям, членами которых являются, практически никаких требований к организации собственного проезда к местам соревнований, проживания, питания, культурно-массового, бытового и прочего обслуживания, или же данные требования предъявляются ими на крайне невысоком уровне, который удовлетворяется путем создания минимальной, чаще всего специализированной, туристской инфраструктуры (туристские лагеря, базы, приюты и пр.). Эти же спортсмены, по сути, являются и единственными зрителями тех соревнований, в которых участвуют, так как спортивный туризм является своеобразной субкультурой, объединяющей единомышленников и приверженцев данного образа жизни. Таким образом, и здесь каких-либо существенных требований к наличию и уровню развития специализированной туристской индустрии не возникает.

В рассматриваемой ситуации была и остается достаточной линейная структура организации данной разновидности спортивного туризма, которая представляет собой иерархию общественных объединений, ответственных за подготовку и аттестацию спортсменов, а также тренерских и судейских кадров, организацию и проведение спортивных соревнований, включая соблюдение при этом всех необходимых бюрократических формальностей. Данная иерархия включает в себя по состоянию на сегодняшний день Федерацию спортивного туризма России (Туристско-спортивный союз России), объединяющую на федеральном уровне нижестоящие спортивно-туристские организации. К этим нижестоящим организациям прежде всего относятся федерации спортивного туризма, действующие на уровне субъектов Российской Федерации. В свою очередь, те организуют на «подведомственных территориях» работу туристских секций и групп, численность участников которых достаточно стабильно растет и составляет в 2011 г., согласно ведомственной статистике, 358,4 тыс. чел. [4].

С другой стороны, спортсмены, занимающиеся спортивным туризмом, являются сегодня отнюдь не самой многочисленной группой в составе российских спортсменов, занимающихся массовыми видами спорта. С данной точки зрения спортивный туризм занимает лишь 9-е место в общем рейтинге популярности, где первые три места вполне предсказуемо занимают футбол, волейбол и баскетбол. Всего же массовыми видами спорта на регулярной и организованной (в секциях и группах) основе, по данным Министерства спорта и туризма, в Российской Федерации в 2011 г. занималось 10,2 млн чел., а всеми его видами — 8 29,4 млн чел. [4, 5].

Данная деятельность обеспечивалась профессиональным организационным и технологическим участием штатных работников в области физкультуры и спорта в количестве 319,3 тыс. чел., в числе которых:

- 99,8 тыс. чел. приходилось на работников учреждений дополнительного образования, включая ДЮСШ и СДЮСШОР;
- 4,4 тыс. чел. — на работников центров спортивной подготовки и школ спортивного мастерства;
- 24,4 тыс. чел. — на работников спортивных сооружений;
- 5,1 тыс. чел. — на сотрудников аппаратов физкультурно-спортивных организаций всех уровней;
- 6,2 тыс. чел. — на сотрудников аппаратов управления физкультурой и спортом всех уровней [4].

Таким образом, к 29,4 млн. спортсменов добавляются, образуя тем самым группу потенциальных спортивных туристов — участников соревнований различного уровня, около 100 тыс. специалистов в области физкультуры и спорта.

Кроме того, к данной группе, но уже в другой роли, должны быть отнесены болельщики спортивных команд. Так, например, согласно данным только одного профессионального футбольного клуба — ЦСКА (г. Москва), созданный при нем как общественная организация клуб любителей спорта (КЛС) насчитывает более 17,0 тыс. зарегистрированных (то есть наиболее активных) членов — болельщиков клуба, в том числе 2,5 тыс. иногородних жителей [3]. Какая-то их часть, а также определенное количество незарегистрированных болельщиков клуба, с различной регулярностью посещает матчи с его участием вне мест постоянного проживания, то есть является спортивными туристами.

Официальный сайт фан-клуба футбольной команды «Спартак» (г. Москва) сообщает, что за вторую половину 2012 г. выездные матчи команды посетило более 30 тыс. приехавших с ней болельщиков. В среднем каждый из таких матчей в России посещало около 2,5 тыс. приезжих болельщиков, максимальное их количество в размере 3,3 тыс. было зарегистрировано при посещении г. Самара. А на одном только зарубежном матче с ФК «Барселона» в одноименном городе на стадионе «Камп-Ноу» присутствовало около 5,0 тыс. болельщиков клуба [8].

В целом оценить масштабы такого сетевого по своей сути явления, как деятельность болельщиков и, в частности, их туристская активность, даже в рамках отдельно взятого популярного вида спорта (например, футбола) представляется очень сложным. Существующие оценки в данной области являются весьма приблизительными, но тем не менее позволяют предположительно квалифицировать данное явление как достаточно масштабное. В частности, согласно некоторым из них, по состоянию на 2009 г. около 13 млн. чел. в России являлись болельщиками отечественных профессиональных футбольных клубов и периодически, но с разной частотой, следили за выступлением своих команд. Около 5,0% от данного количества, или 650 тыс. чел., не ограничивались просмотром телевизионных трансляций, а посещали стадионы, в том числе с одно- или многократным выездом в другие города в течение года [10].

Наконец, еще одной категорией потенциальных спортивных туристов, приобретающей особое значение в свете планируемого проведения таких глобальных спортивных мероприятий, как XXVII Всемирная летняя Универсиада 2013 в Казани, XXII зимние Олимпийские игры 2014 и следующие за ними Паралимпийские игры в Сочи, а также XXI Чемпионат мира по футболу FIFA 2018, являются зрители спортивных соревнований. Их принципиальным отличием от болельщиков является то, что зритель посещает спортивное зрелище не из чувства привязанности и переживания за любимую команду или спортсмена, а из любви к тому или иному виду спорта, желания посетить связанный с ним спортивный праздник, увидеть зрелище, каким является соревнование.

Чем более значимым является это соревнование, тем большим становится связанный с ним тематический праздник и тем большее количество иногородних и иностранных туристов он привлекает. Так, например, самое недавнее из глобальных спортивных событий, XX Чемпионат мира по футболу FIFA, по одним оценкам, привлекло в ЮАР в июне 2010 г. до 250 тыс. иностранных болельщиков, а по другим — едва ли не в два раза больше. Рост туристического потока в страну (из-за желания увидеть новые спортивные сооружения и с иными целями в спортивной сфере) начался уже в начале 2010 г. Только в первом его квартале он составил около 21,0% по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. [2]. В целом именно с данным спортивным событием ВТО связывает ускоренное послекризисное восстановление объемов туризма в африканском регионе в 2010 г.

Необходимо отметить, что до проведения соответствующей подготовительной работы и выигрыша права организации перечисленных выше глобальных спортивных событий данная деятельность уже проводилась в РФ, хоть и на более низком уровне. В результате в течение 2005–2009 гг. (за исключением 2007 г.) в стране проводилось от 3 до 7 чемпионатов мира и Европы либо этапов соответствующих кубков по различным летним и зимним видам спорта. Причем из 19 случаев проведения подобных мероприятий более чем половина (10 случаев) приходился на мероприятия в г. Москва, практически все из которых требовали использования специализированной материально-технической базы, унаследованной от Олимпиады-80.

Примечательно, что все проведенные мероприятия лишь в очень малой степени рассматривались их организаторами как коммерческие предприятия, притягивающие потоки участников и зрителей, включая иногородних и иностранных. Об этом позволяет заключить отсутствие у Минспорттуризма РФ в 100% случаев данных относительно бюджетов проведенных мероприятий, а также частое отсутствие у него информации относительно количества их участников и зрителей, формирующих доходы мероприятия [7].

Таким образом, современный отечественный спортивный туризм все больше превращается в многомерную деятельность, дифференцируемую по субъектам своей организации, социально-экономическим, культурным и иным характеристикам путешественников, основным целям и сопутствующим требованиям их путешествий, материальным объектам и организационным условиям, обязательным для достижения данных целей и т. д. Такого рода многомерность делает практически невозможной линейную структуру организации данной деятельности путем некоей диспетчеризации потоков путешественников, как это делается в случае туризма в качестве вида спорта.

Более обоснованной для организации спортивного туризма в современном его виде представляется ситуация, при которой формирование соответствующих потоков происходит в процессе конкурентного взаимодействия между организаторами спортивных мероприятий (тренировочных сборов, соревнований по различным видам спорта и т. д.) и совокупностями спортивных объектов и субъектов туристской индустрии, сконцентрированными в потенциально возможных местах проведения данных мероприятий. Причем предполагается, что организаторы должны конкурировать друг с другом в борьбе за лучшие в экономическом и организационном отношении места проведения спортивных мероприятий. А данные места — спортивные туристские дестинации в лице специализированных объектов и субъектов их туристской индустрии — должны конкурировать за лучшие в коммерческом отношении спортивные мероприятия. При этом коммерческий эффект проводимого мероприятия для спортивной туристской дестинации будет определяться организационными особенностями проведения соревнований и популярностью вида спорта, масштабом спортивных событий и иными параметрами, от которых в конечном счете зависит число участников соревнования и их зрителей, продолжительность их пребывания на территории, а также удельные расходы в расчете на каждого из них.

Таким образом, эволюция отечественных подходов к выделению спортивного туризма обуславливает переход от его организации по принципу управления отдельными видами спорта к принципу территориальной организации социально-экономических систем туристской специализации. Объектом такого рода организации является спортивно-туристская дестинация — территориальный социальный и экономический комплекс, обеспечивающий производство туристского продукта, удовлетворяющего специфические потребности туристов, основная цель поездок которых лежит в спортивной сфере.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Спортивный туризм. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Спортивный\\_туризм](http://ru.wikipedia.org/wiki/Спортивный_туризм).
2. Алексеев С. Этот чемпионат войдет в историю [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.worldcup10.ru/articles/2010/07/a\\_3395105.shtml](http://www.worldcup10.ru/articles/2010/07/a_3395105.shtml).
3. Клуб любителей спорта ЦСКА. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pfc-cska.com/ru/node/fanzone/fanclub/>.
4. Статистический отчет по форме федерального статистического наблюдения №1-ФК «Сведения о физической культуре и спорте» за 2011 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minsport.gov.ru/upload/docs/statistot4et1FK.xls>.
5. Показатели развития ФКиС 2011. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minsport.gov.ru/upload/docs/pokazrazvitFKIS.xls>.
6. Морозов М.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме: Учебник для студ. высш. учеб. заведений / Михаил Анатольевич Морозов. 2-е изд., испр. и доп. М.: Академия, 2006. 288 с.
7. «Отчет № 1 о влиянии игр». В рамках программы «Исследование влияния Олимпийских игр» (Olympic Games Impact — OGI ). Данные за 2005–2009 гг. Версия 1.2. М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2010. 619 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.sc-os.ru/common/upload/ogi\\_report\\_1.pdf](http://www.sc-os.ru/common/upload/ogi_report_1.pdf).
8. За полгода выезды команды «Спартак» посетило более 30000 болельщиков [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fanclubspartak.ru/news/312.html>.
9. История организации СТ в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tssr.ru/main/structura/history/>.
10. Корытов С. 25 самых популярных клубов России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.championat.com/football/article-30302.html>.
11. Спортивный туризм. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/спортивный%20туризм/значение>.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ НОВЫХ ТИПОВ КЛАСТЕРОВ С ВЫСОКИМ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

ФИНАШИНА С.А.,

аспирант,

Северо-Кавказский федеральный университет,

e-mail: s.finashina@gmail.com

В статье приведены основные результаты обзора эволюции кластерной концепции. Показаны теоретические истоки кластерного подхода, а также описаны некоторые новые типы кластеров в российской экономике. Обсуждается проблема инновационного развития и модернизации образования и науки на основе кластерного подхода.

**Ключевые слова:** кластерный подход; инновационный кластер; образовательный кластер; образовательно-научный кластер; университет; модернизация образования.

The paper presents the main results of the review of the evolution of the cluster concept. The theoretical origins of the cluster approach are showed and some of the new types of clusters in the Russian economy are described. The problem of innovation development and modernization of education & science, based on the cluster approach, is considered.

**Keywords:** cluster approach; innovative cluster; education cluster; research and education cluster; university; modernization.

**Коды классификатора JEL:** H75, I22, I23, O32.

В современной экономической литературе сформировался подход, в соответствии с которым успеха в конкурентной борьбе достигают предприятия, генерирующие инновации в сотрудничестве с другими близкорасположенными рыночными и нерыночными контрагентами, зачастую из одного региона. В мировой практике университеты активно занимаются фундаментальными и прикладными исследованиями и нередко выступают ядрами кластеров. Интерес к рассмотрению университетов как базовых элементов кластера возник в связи с подтверждением гипотезы о влиянии соседства и взаимодействия агентов на производительность, а также о важности научно-образовательного ядра для инновационной деятельности. В последние годы в России также стала возрастать роль университетских исследований, и наметились тенденции к сближению науки, образования и бизнеса. Вкупе с процессами реформирования образования, в частности, созданием федеральных университетов, это обуславливает внимание к проблеме формирования и модернизации образовательно-научных кластеров.

Методологической основой теории развития кластеров выступила теория размещения производства, представленная в трудах И.Г. фон Тюнена, В. Лаунхардта, А. Вебера, Т. Паландера, А. Леша. В своей книге «Изолированное государство» (1826) Тюнен был первым, кто использовал для исследования территорий пространственные методы анализа. В отличие от Кангильона, Стюарта и Смита, которые лишь слегка коснулись вопросов расстояния и площади, Тюнен постулировал абстрактную географическую модель, в основе которой лежали такие характеристики, как удаленность от центра и площадь [1, с. 568]. Но классическая теория размещения была поглощена «региональной наукой».

Большая часть авторов считают основоположником кластерной теории М. Портера и связывают ее возникновение с периодом 1970–1980-х гг. Другая часть авторов в изучении процессов кластеризации восходит еще к работам А. Маршалла, обозначившего причины и выгоды локализации специализированных производств в отдельных районах [7].

Л.С. Марков и М.А. Ягольницер обобщают многочисленные трактовки понятия «кластер» до следующей: «Кластер — это система взаимосвязанных экономических агентов в условиях рыночной экономики» [4, с. 21]. Использование такой трактовки представляется целесообразным, поскольку в последние 30 лет появились новые типы и виды кластеров, кластерная теория развилась и получила широкое распространение по всему миру, стала выступать обобщающей основой для ряда моделей пространственной и функциональной интеграции.

Идеи М. Портера получили свое развитие в трудах многих экономистов. Например, А.Э. Бергман и Э. Фезер выделяют следующие направления развития кластерной теории:

- внешние экстерналии;
- инновационное окружение;
- кооперативная конкуренция;

— предшествующий путь развития [10].

Отечественные экономисты С.Н. Бочаров и С.В. Лобова [2] выделили подходы российских экономистов, соответствующие этим направлениям. Направления кластерной теории Бергмана и Фезера, а также соответствующие им концепции отечественных и зарубежных экономистов обобщены в табл. 1.

Таблица 1

#### Направления и концепции кластерной теории

Направление развития кластерной теории	Концепция	Представители
Внешние экстерналии	Концепция совокупной причинной обусловленности: организации стремятся в концентрированное экономическое пространство, а пространство концентрируется в местах наибольшего скопления организаций. Основные принципы формирования кластеров: общность интересов потенциальных участников; взаимодействие	М. Кругман С. Валдайцев, О.В. Мотилов
Инновационное окружение	Концепции обучающейся экономики и развития и инновационной среды. Формирование инновационной среды связано с развитием неформальных взаимосвязей в ограниченной географической области. Инновационная среда генерирует новые технико-производственные комбинации. Четыре формы «кластерного капитала»: структурный, когнитивный, взаимосвязывающий, инновационный	R. Camagni D. Maillat В.И. Вагизова
Кооперативная конкуренция	Кластер выступает основой для усиления конкурентных преимуществ через создание связей и увеличение внутренней экономики	Г. Хекен
Предшествующий путь развития	Кластер выступает как результат исторически сложившейся эволюции отраслей	В. Arthur

При рассмотрении классификаций кластеров можно отметить наличие как одномерных, так и многомерных подходов к их систематизации [4]. Одномерные подходы опираются лишь на одну характеристику кластера, в свою очередь, многомерные — на несколько (табл. 2).

Таблица 2

#### Классификации кластеров по одному или большему количеству признаков

Одномерный подход (автор, признак классификации)	Многомерный подход (автор, признак классификации)
С. Эзкан, отраслевая специализация или диверсификация	Т. Андерссон, тип доминирующих взаимосвязей, географическая концентрация фирм
Организация экономического сотрудничества и развития, уровень промышленного охвата кластера	Э. Маркусен, размер компаний взаимодействия между фирмами, внутренняя/внешняя ориентация
М. Энрайт, динамика	Я. Гордон, Ф. МакКэнн, транзакционные издержки, размер участников, характер взаимосвязей, открытость/закрытость членства в кластере, средства доступа в кластер и др.
Р. Педерсен, характер обслуживаемого рынка	С. Яммарино, Ф. МакКэнн, характер технологического знания: технологическая траектория и ее динамика, источники инноваций и способность использовать отдачу от них, характер базы знаний, способы координации знаний

Традиционная модель, по которой создавались конкурентные преимущества, предусматривала разработку прикладных продуктов и процессов в отделах корпораций из результатов фундаментальных исследований университетов. В соответствии с современной моделью для получения конкурентных преимуществ осуществляется большое количество нелинейных взаимодействий компаний, университетов и научно-исследовательских организаций, а именно таким образом взаимодействуют участники кластера. В то же время инновационная активность в кластерах неодинакова, что определяет особое внимание к кластерам с высоким инновационным потенциалом — инновационным и научно-образовательным кластерам.

Несмотря на наличие большого числа публикаций, посвященных проблеме инновационных кластеров в России, а также употребление этого понятия в государственных документах, общепринятого определения кластера нет. Согласно Методическим рекомендациям по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации, инновационный территориальный кластер — это совокупность размещенных на ограниченной территории предприятий и организаций (участников кластера), которая характеризуется наличием: объединяющей участников кластера научно-

производственной цепочки, механизма координации деятельности и кооперации участников кластера, синергетического эффекта, выраженного в повышении экономической эффективности и результативности деятельности каждого предприятия за счет высокой степени их концентрации [5].

Участие в кластерах оказывает влияние на различные результирующие показатели деятельности фирмы и кластера в целом. Выделяют следующие виды инновационных кластерных эффектов:

- ✓ эффект агломерации — экономия на масштабе производства, снижение барьеров для обмена знаниями, идеями и проч.;
- ✓ эффект обучения — тесное сотрудничество, обмен информацией и знаниями в рамках сети участников кластера (позитивные внешние эффекты в управленческой и технологической сферах);
- ✓ эффект кооперативной конкуренции. Существуют области, где конкурирующие производители могут сотрудничать (лоббирование интересов, торговые выставки, инвестиции в инфраструктуру и др.) [3].

Описанные кластерные эффекты повышают показатели эффективности, инновационной активности и конкурентоспособности организаций инновационного кластера, и, как следствие, способствуют повышению конкурентоспособности и инновационного потенциала региона. Однако только наличие элементов не является достаточным условием для образования инновационного кластера. Необходимо, чтобы между агентами установились результативные связи, сложилась особая инновационно-предпринимательская среда, которая способствует взаимовыгодному сотрудничеству.

Инновационное развитие напрямую зависит от деятельности систем генерации знаний, однако в российском образовании наблюдается неэффективное использование ресурсов: диспропорция в подготовке специалистов. Вкупе с низким уровнем коммерциализации знаний и разобщенностью образования, науки и бизнеса это отрицательно влияет на инновационное развитие страны. Одним из направлений по решению этих проблем, а также увеличению доли средств, получаемых за счет выполнения НИОКР, в структуре доходов университетов является объединение вузов в кластер с другими учебными заведениями, бизнесом и научными организациями.

1990-е гг. характеризуются острой нехваткой финансирования и размежеванием науки и образования, что отрицательно сказалось на уровне образования и социально-экономической ситуации. Первое десятилетие XXI в. характеризуется усилением централизации управления российской системой высшего образования, а также поиском путей обеспечения взаимодействия образования и науки.

Одним из направлений улучшения качества образования и сближения интересов работодателя и студента стало формирование образовательных кластеров. Считается, что образовательный кластер эффективно стимулирует развитие профессионального образования и позволяет произвести высококвалифицированные кадры. Образовательный кластер — это совокупность взаимосвязанных учреждений профессионального образования, объединенных как по отраслевому признаку, так и партнерскими отношениями с предприятиями отрасли [8, с. 10]. К важным отличительным чертам отраслевого образовательного кластера относят создание условий для формирования специалистов с разным уровнем образования, в том числе высококвалифицированных рабочих, упрочение связей с производством и наукой. В отличие от учебно-производственных комплексов, создававшихся в советское время по командно-отраслевому принципу, образовательные кластеры создаются по инициативе самих образовательных учреждений и предприятий и имеют рыночный механизм управления.

Для процессов кластеризации в Российской Федерации характерно, что в высокотехнологичных отраслях центральными партнерами в кластере выступают вузы, при этом в традиционных отраслях вузы редко являются ключевыми партнерами. В этом ряду занимают особое место научно-образовательные, инновационные и кластеры в высокотехнологичных отраслях, где вуз может быть ядром. Так, «вузы, как правило, выступают либо источником инноваций, либо катализатором, либо кузницей новых идей, либо кузницей кадров, повышения их квалификации, без которых инновационный путь развития для местного бизнеса затруднителен» [6].

Образование кластеров уже признают общероссийским трендом, поскольку кластеры обеспечивают положительные эффекты как в отраслевом, так и в региональном развитии. Но несмотря на употребление термина «научно-образовательный кластер» и «инновационно-образовательный кластер», не существует общепринятой дефиниции научно-образовательного кластера, а также указания на его особые черты по сравнению с инновационным кластером, который уже достаточно давно и широко обсуждается в экономической литературе.

В условиях формирующейся экономики знаний представляется целесообразным развитие кластеров с высоким инновационным потенциалом и таких направлений кластерной теории как инновационное окружение и кооперативная конкуренция, поскольку в условиях инновационной модернизации страны кластеры обеспечивают необходимые в организации научного, образовательного и производственного процесса неформальные связи в инновационной среде, которая формирует новые технико-производственные комбинации. В связи с необходимостью упрочения связей в триаде «наука-производство-образование» и современными процессами в образовании, можно предложить применение кластерного подхода для организации взаимодействия и извлечения выгод для всех упомянутых участников на основе проявляющихся инновационных кластерных эффектов. Кластерами, отвечающими поставленным задачам, могут быть образовательно-научные кластеры. В нашем понимании, образовательно-научный кластер — это совокупность связанных образовательно-инновационным процессом образовательных, научных, государственных организаций и предприятий, способствующая развитию потенциала каждой организации, кластера в целом, а также социально-экономического, кадрового и научно-технического потенциала региона на основе эффектов агломерации, обучения и кооперативной конкуренции.

Ключевым отличием образовательно-научного кластера от образовательного кластера выступает нацеленность не только на качество обратной связи «работодатель-учебный процесс-студент», отвечающей требованиям новых федеральных государственных образовательных стандартов, но и научно-инновационная направленность самого обучения, обеспечивающая высокое качество образовательных услуг.

Главной целью инновационного кластера является воспроизводство инноваций и получение взаимных выгод для участников кластера. Соответственно, концепции образовательно-научного и инновационного кластера различаются. Несмотря на то, что участниками, а в некоторых случаях ядрами инновационных кластеров, выступают университеты, их роли в образовательно-научном и инновационном кластере разнятся. Спектр выгод и целей, преследуемых университетом в рамках образовательно-научного кластера, шире и реализуется в трех блоках его деятельности: образовательном, научном и инновационном.

Научная деятельность вузов испытывает положительное воздействие в рамках кластера, так как предприятия, входящие в кластер, чаще участвуют в формировании проектов НИОКР и заинтересованы в положительном результате научно-технической деятельности, способны осуществлять финансирование исследований. Это касается не только создания прорывных технологий, но и инноваций, необходимых конкретным предприятиям региона. Ввиду того, что спектр интересных для регионального бизнеса научных разработок довольно широк, сами предприятия заинтересованы в сотрудничестве в самой непосредственной близости: это позволяет достичь особой атмосферы, доступа и контроля над процессом исследований.

Вузы часто предоставляют участникам кластера элементы инновационной инфраструктуры, такие как центры трансфера технологий, центры компетенций и экспертизы, центры коллективного пользования оборудованием. К функциям вуза внутри кластера можно отнести:

- проведение фундаментальных и прикладных исследований;
- консалтинговая поддержка инновационной деятельности;
- коучинговая поддержка инновационной деятельности;
- предоставление инновационной инфраструктуры участникам кластера;
- развитие механизмов коммерциализации разработок.

Проведение научных исследований и коммерциализация инноваций обеспечивает взаимодействие различных региональных контрагентов, социально-экономические выгоды как для университета, так и для других участников кластера, что также положительно влияет на качество и актуальность оказываемых образовательных услуг.

Со времен выхода первой статьи М. Портера о кластерах прошло более 30 лет, за которые кластерная теория распространилась по всему миру, вошла в практику и изменилась. К современным тенденциям относят возникновение новых типов кластеров, «размытие» территориальных и политических границ, необязательность территориальной близости агентов кластера. В то же время кластеры по-прежнему признаются эффективными для обеспечения территориального развития. Опираясь на существующие структуры, они позволяют стимулировать согласованное развитие промышленного, научно-исследовательского и образовательного потенциала региона.

Смещение акцентов инновационного развития с федерального на региональный уровень вызвано возможностью оперативной реакции на изменения внешней и внутренней среды, более быстрой адаптацией и гибкостью региона. Возрастает роль регионов как определяющих конкурентоспособность страны, конкуренция между ними и их инновационный потенциал выступают фундаментом развития всей экономики. Это связано с возрастающей ролью инноваций и знаний в российской экономике, что обуславливает развитие таких направлений кластерной теории как кооперативная конкуренция и инновационное окружение.

Россия находится сейчас в начале кластерного процесса, когда экономическое сообщество вырабатывает пути развития кластеров с высоким инновационным потенциалом, существенно влияющим на ход технологического развития, и критерии оценки развития таких кластеров. Особенно актуальными стали аспекты деятельности инновационных, образовательных и образовательно-научных кластеров. Инновации, возникающие в образовательно-научном кластере, синергетические эффекты внутрикластерного и межкластерного взаимодействия для науки и образования, а также высокая производительность, появляющаяся в результате параллельных процессов конкуренции и кооперации, выступают определяющими факторами в долгосрочном развитии территории.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. М.: «Дело Лтд», 1994.
2. Бочаров С.Н., Лобова С.В. Межрегиональные кластеры: теоретические предпосылки и перспективы развития // Вестник Алтайской академии и права, 2012. № 2 (25). С. 45–48.
3. Быкова А.А. Исследование инновационных кластерных эффектов на примере предприятий Пермского края. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nisse.ru>.
4. Марков Л.С., Ягольницер М.А. Мезоэкономические системы: проблемы типологии // Регион: экономика и социология, 2008. № 1. С. 18–44.
5. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации от 26.12.2008 г. № 20636-АК/Д19. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>.
6. Роль кластеров с участием ведущих инженерных вузов в отраслевом развитии в контексте модернизационных приоритетов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.edu-clusters.ru/node/27>.
7. Шерешева М.Ю. Проблемы создания инновационных кластеров в регионах России // Наука. Инновации. Образование. / Вып. 7. Кластеризация предприятий: состояние и перспективы, 2008. С. 213–230.
8. Яворский О.Е. Образовательный кластер как форма социального партнерства техникума и предприятий газовой отрасли. Автореф. дисс. ... канд. пед. наук. Казань, 2008.
9. Bergman E.M., Fezer E.J. Industrial and Regional Clusters: Concept and Comparative Applications. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rri.wvu.edu/WebBook>.

## ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

ПАЙТАЕВА К.Т.,

доцент,

Чеченский государственный университет,

e-mail: davidova@mail.ru

Общеизвестно, что в последнее десятилетие в связи с резким сокращением объемов геологоразведочных работ темпы воспроизводства минерально-сырьевой базы России значительно снизились. А приращиваемые запасы не восполняли их добычу. Существенным резервом, способным смягчить эту ситуацию в будущем, является вовлечение в оборот имеющихся и открываемых месторождений, создание условий для рациональной разработки истощенных залежей. В статье поднимаются вопросы, связанные с эколого-экономической диагностикой и формированием сценариев развития, с восполнением нефтегазоносных ресурсов и позволяющие выработать оптимальный вариант решения. В результате комплексного анализа глубинного строения Северо-Кавказского региона намечается ряд объектов углеводородного сырья, из которых многие являются новыми и залегают на доступных глубинах.

**Ключевые слова:** нефтегазовая отрасль; эколого-экономический анализ Северо-Кавказского региона; минерально-сырьевая база.

It is well-known that in the last decade in connection with sharp reduction of volumes of prospecting works rates of reproduction of mineral resources of Russia considerably decreased. And developed stocks didn't fill their production. The essential reserve, capable to soften this situation in the future, involvement in a turn of small fields available and opened, unfortunately, generally, creation of conditions for rational development of the exhausted deposits is. In article поднимаются the questions connected with ekologo-economic diagnostics and formation of scenarios of development, connected with completion of oil-and-gas resources, the optimum version of the decision also allows to develop. As a result of the complex analysis of a deep structure of North Caucasus region a number of objects of hydrocarbonic raw materials from which many are new is planned and lie at available depths.

**Keywords:** oil and gas branch; ekologo-economic analysis of North Caucasus region; mineral resources.

**Коды классификатора JEL:** L95, L98, Q57.

Состояние дел ТЭК свидетельствует о том, что уже давно назрела необходимость создания совершенно нового эффективного механизма в налогообложении нефтедобычи. Этот механизм должен учитывать естественную дифференциацию условий добычи нефти. Прежде всего это касается стадий разработки месторождений, динамики качества запасов, мощностей продуктивных горизонтов и величины запасов, глубин залегания пластов, дебитов скважин, качества добываемой нефти и других качественных геологических и географических характеристик. При этом величина рентного платежа должна зависеть от уровня цен на нефть на внешнем и внутреннем рынке. Только в этом случае будут учитываться как интересы крупных холдингов, так и специфика моноотварного характера производства независимых нефтяных компаний.

Предлагаемые с 1 января 2007 г. федеральными ведомствами подходы к дифференцированию налогов при нефтедобычи учитывают, по существу, два фактора. Это дифференциация налоговых ставок по новым месторождениям в основном для Восточной Сибири и истощенным месторождениям. Создаваемые налоговые стимулы для освоения новых нефтяных месторождений и разработки месторождений со степенью выработанности более 80%, безусловно, необходимы для развития отрасли. Однако эти подходы не учитывают интересы малых нефтяных компаний, работающих на новых небольших месторождениях с трудноизвлекаемыми запасами. Они не охватывают все остальные разрабатываемые месторождения, которые существенно отличаются по своей эффективности и геологическим характеристикам. По мере падения добычи нефти в стране эти подходы будут кардинальным образом пересмотрены [5].

Также не учитываются особенности разработки месторождений углеводородного сырья, поскольку объем добычи напрямую связан со стадиями разработки.

Обычно первая (ранняя) стадия освоения составляет 4–8 лет и характеризуется наращиванием добычи. Вторая стадия обычно отмечается относительной ее (добычи) стабилизацией на максимальном уровне (чаще всего в течение 2–5 лет).

Третья стадия характеризуется тем, что при достижении выработанности начальных разведанных запасов около 25–35% начинается последовательное (в среднем в течение нескольких лет) снижение добычи. Четвертая стадия — это вновь относительная стабилизация добычи на существенно более низком уровне или очень медленное ее сокращение. Продолжительность этой последней, наиболее длительной, стадии точно определить достаточно сложно. На подавляющем числе залежей, в том числе в многозалежных месторождениях, добыча на 4-й стадии растягивается на многие годы. Ее прекращение может быть продиктовано в основном не 100% исчерпаемостью запасов, а экономическими факторами, которые так же не остаются постоянными во времени. За последние 2–3 года на многих залежах, находящихся в разработке более 10 лет, в четвертой стадии разработки удастся несколько увеличить уровень добычи и коэффициент извлечения нефти за счет применяемых современных методов воздействия на продуктивные пласты.

Деление процесса разработки на стадии позволяет дифференцировать темпы роста добычи. Этот процесс подразделяется на четыре стадии — раннюю, зрелую, позднюю и завершающую [2].

Для нефтяной промышленности характерно последовательное вступление многих залежей нефти в сложную позднюю фазу разработки, когда более половины запасов из них уже отобрано и извлечение оставшихся запасов требует больших усилий. Объективно становится все менее благоприятной геологопромысловая характеристика вводимых в разработку новых залежей нефти. Среди них возрастает удельный вес залежей с высокой вязкостью нефти, с весьма сложным геологическим строением, с низкой фильтрующей способностью продуктивных пород, а также приуроченных к большим глубинам с усложненными термодинамическими условиями. Таким образом, и на старых, и на новых залежах возрастает доля так называемых трудноизвлекаемых запасов нефти.

Однако введение единой ставки налога на добычу полезных ископаемых экономически не способствует вводу в эксплуатацию малодебитных простаивающих нефтяных скважин, а также применению новых эффективных способов по увеличению коэффициента извлечения нефти на многих месторождениях, поскольку эти мероприятия требуют дополнительных затрат.

Недропользователи, получившие лицензии на право пользования недрами с целью разведки и добычи на месторождениях с высокой степенью выработанности запасов и находящихся на завершающей стадии разработки, не могут обеспечить объемы добычи, определенные проектными документами без дополнительных значительных денежных вложений. Такие месторождения Северо-Кавказской НПП, как Ачи-Су и Дузлак (Республика Дагестан), и многие другие не представляют интереса; их разработкой занимаются в основном предприятия малого нефтяного бизнеса.

Поэтому необходима дифференциация налогообложения в зависимости от стадии разработки месторождений. Особенно это касается месторождений, находящихся на завершающих стадиях разработки, либо месторождений с «тяжелой» нефтью. Существующая унифицированная система налогообложения не учитывает эти дополнительные затраты.

Предлагается применение следующего режима налогообложения в зависимости от стадии разработки месторождений (табл. 1).

Таблица 1

**Предлагаемые режимы налогообложения в зависимости от стадии разработки месторождения [4]**

Стадия разработки	Содержание стадии	Экономический риск недропользователя	Рекомендуемый налоговый режим
Ранняя	Рост добычи нефти	Высокий	Налоговые каникулы
Зрелая	Стабилизация добычи	Низкий	Дифференцированный налог в зависимости от рентабельности добычи
Поздняя	Значительное снижение добычи нефти	Растущий	Дифференцированный налог в зависимости от рентабельности добычи нефти и истощения запасов
Завершающая	Стадия разработки с низкой добычей нефти	Высокий	Снижение налогов на добычу нефти вплоть до нулевой ставки налога НДС

На самом деле, если Россия заинтересована в привлечении в нефтяную промышленность инвестиций, необходимых для разработки мелких месторождений и трудноизвлекаемых запасов, более полной выработке невосполнимых ресурсов углеводородного сырья, государство должно существенным образом усовершенствовать систему налогообложения и нормативного регулирования, вывести их на конкурентный уровень с аналогичными системами других нефтедобывающих стран.

Рациональное использование углеводородных ресурсов — это система видов, методов, последовательности, объемов работ, которая обеспечивает достижение целевых установок и решение актуальных задач на этапах и стадиях геолого-разведочных работ, касающихся нефти и газа, в конкретных геологических и географических условиях в кратчайшие сроки, с наибольшей геолого-экономической эффективностью и с наименьшими рисками, а также соответствует утвержденным нормативам, инструкциям и руководствам, регламентирующим их проведение. Различные аспекты рационального природопользования подчеркнуты в работах Н.Ф. Реймерса [7], Э.А. Арустамова [6] и др.

Государственное геологическое изучение недр и использование минерально-сырьевой базы осуществляется на основе государственных программ геологического изучения недр и программ лицензирования пользования недрами.

Основными законодательными актами, регулирующими отношения недропользования в стране, являются закон Российской Федерации «О недрах», принятый 21 февраля 1992 г. и «Положение о порядке лицензирования пользования недрами», утвержденное Постановлением Верховного Совета РФ от 15 июля 1992 г. № 3314-1. В 1995 г. закон «О недрах» был изложен в новой редакции (от 3 марта 1995 г. 27-ФЗ) и к настоящему времени претерпел пять изменений и дополнений, внесенных федеральными законами от 2 января 2000 г. № 20-ФЗ, 10 февраля 1999 г. № 32-ФЗ, 14 мая 2001 г. № 52-ФЗ, 8 августа 2001 г. № 126-ФЗ и 29 мая 2002 г. № 57-ФЗ. Положение о лицензировании за 10 лет ни разу не корректировалось.

С 2002 г. действует система налогов и платежей при пользовании недрами, закрепленная в главе 26 Налогового кодекса РФ и ст. 43 закона «О недрах», которая включала налог на добычу полезных ископаемых, разовые и регулярные платежи за пользование недрами, плату за геологическую информацию, лицензионный и конкурсный сборы.

Действующая система не служит повышению эффективности использования государственного фонда недр по следующим причинам:

- ✓ налог на добычу не учитывает состояние месторождений, географические и геологические условия добычи полезных ископаемых, что позволяет одним недропользователям получать сверхприбыли, в то время как другие терпят убытки;
- ✓ процедура установления конкретных ставок регулярных платежей за пользование недрами усложнена;
- ✓ не установлены ставки регулярных платежей за пользование недрами в целях, не связанных с добычей полезных ископаемых (за исключением хранения нефти и газа в пластах горных пород);
- ✓ не разработан механизм взимания и не установлены конкретные размеры платы за геологическую информацию.

Перспективы развития экологического налогообложения в России определяются в Налоговом Кодексе экологических налогов федерального значения [5].

Эффективность использования бюджетных ассигнований, направленных на воспроизводство минерально-сырьевой базы страны, зависит от быстрой разработки экономических механизмов и организационных мероприятий.

На ранних (прогнозно-поисковых) стадиях геологического изучения недр главной целью государство ставит создание привлекательных условий для притоков частных капиталов в геологоразведочную отрасль, которая является «высокорискованной».

Задача геологоразведочных работ, выполненных за счет бюджетных средств, — подготовка к последующему геологическому изучению участков недр, которые на аукционе вызовут инвестиционный интерес у недропользователей. Следует также подготовить ресурсную базу таким образом, чтобы компенсировать отбор запасов соответствующим приростом промышленных запасов.

Государство, являясь собственником недр, призвано проводить эффективную инвестиционную политику с оптимальным расходом средств. Однако на сегодняшний день оно не располагает достоверной информацией, которая дала бы оценку реализуемой политики в области недропользования.

Основные показатели, дающие количественную и стоимостную оценку геолого-разведочных работ, выполненным за счет бюджета, — это, в первую очередь, объем выявленных ресурсов, их коммерческая привлекательность для последующего геологического изучения и, наконец, величина стоимостной оценки перспективных объектов, востребованных частными инвесторами.

Лицензионные участки, подготовленные за счет средств бюджета, должны быть привлекательными для инвестиций потенциального недропользователя. Они должны заслуживать в целом положительной геолого-экономической оценки, поскольку рынок конечной целью разработки любого месторождения ставит получение прибыли [3].

Одним из важнейших направлений в улучшении использования природных ресурсов, а также охраны природы становится определение экономической оценки природных ресурсов.

Сначала планируемая экономика, а затем и рыночная не смогли оценить реальное значение окружающей среды, природных ресурсов, а может быть, не пришло время осознать последствия деятельности человека и необходимость установки адекватной цены. Вначале нулевая цена природного блага, а после заниженная, приводят к искаженному отражению экологического ущерба, экстерналий издержек в цене. Об этом говорил немецкий ученый Э. фон Вайцекер: «Бюрократический социализм рухнул, потому что не позволял ценам говорить экономическую правду. Рыночная экономика может погубить окружающую среду и себя, если не позволит ценам говорить экологическую правду».

Нерациональное использование природных ресурсов, расточительность экономики — следствия абсолютно неверного мышления о «бесплатности» или минимальной цене используемых природных благ в централизованной экономике. Предприятия всех отраслей бесхозяйственно использовали средства производства природного происхождения. Не неся за такой свой подход никакой ответственности, они лишь стремились улучшить свои производственные показатели.

Переходу к стабильному ресурсосберегающему развитию мешает неадекватная оценка природных ресурсов, занижен эффект от экологизации экономики. Здесь следует учесть еще один важный вопрос — потери нефти, деградировавшей земли, лесов, и других полезных ископаемых, которые непосредственно связаны с износом оборудования, превышающим все допустимые показатели. При продолжении использования такого оборудования резко возрастает вероятность экологических катастроф. 15–20 млн т (5–7%) добытой нефти в России разливается каждый год из-за аварий нефтепроводов. Оцениваются эти прямые потери нефти в 2 млрд долл., но экологический ущерб от таких случаев превосходит прямые потери в несколько раз.

Сейчас в нефтедобыче сложилась ситуация, которая характерна для техногенного развития экономики с ее негативными сторонами — огромными потерями и нерациональным использованием природных ресурсов.

Необходимо принятие модели «устойчивого, экологически безопасного промышленного развития. (ESID)» [8].

В течение нескольких лет можно было бы провести реконструкцию топливно-энергетического комплекса страны, при этом значительно снизить энергоёмкость всей экономики, получив при этом экономию средств от предотвращения аварий. Но при современном ходе развития, экономика России ориентирована на экстенсивное развитие энергетики. Для поддержки природоёмкого развития страны не удастся преодолеть дефицит нефти, газа, угля при сложившихся энергоёмких структурах, больших потерях и нерациональном природопользовании энергоресурсов [1].

О недостаточном учете экологического фактора свидетельствует то, что оценка природных ресурсов не включена в оценку национального богатства России, как важная составляющая этого богатства, отражающая природный потенциал страны. Природные ресурсы составляют более 40% национального богатства России и наряду с общественным богатством определяют направление развития народного хозяйства.

Так как практически на макроуровне происходит выбор направлений социально-экономического развития, уже на этом этапе необходимо адекватно учитывать экологический фактор. К выбору неэффективного варианта развития приводит недооценка природных ресурсов и экологического ущерба, искажаются показатели экономического развития. Традиционные макроэкономические показатели — валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, доход на душу населения и др. не учитывают экологическое ухудшение ситуации. На техногенном природоёмком развитии базируется рост показателей, следовательно, велика вероятность скорого ухудшения всех экономических показателей при загрязнении окружающей среды и сокращении запасов природных ресурсов.

Принцип «загрязнитель платит» — единственный при учете компенсации эколого-экономического ущерба. Потери реальны, ощутимы и оценены, поэтому ответственность полностью возлагается на нарушителя. В развитых странах ущерб достигает 3–5% ВВП (по оценке западных ученых), а в России — 10–15% ВВП (по оценке отечественных специалистов).

Россия, как и многие страны мира, может иметь самые негативные последствия при учете основных традиционных экономических показателей. Увеличив рост показателей сегодня (формальный рост социально-экономического развития), т. е. предельно увеличив добычу ресурсов, используя дешевые «хищнические» технологии, завтра мы получим чрезвычайно негативные экологические последствия.

При условии сохранения техногенной тенденции развития, а именно так в ближайшем будущем возможен экономический рост в России, будет преобладать экстенсивное природоёмкое развитие энергетического, аграрного и других направлений. Будет продолжаться предельная эксплуатация природы, что приведет к все более неустойчивому состоянию экономики.

Необходимо вносить поправку экономических показателей с учетом экологической составляющей. В 1992 г. в Рио-де-Жанейро на конференции ООН было решено пересмотреть национальную статистику для учета экологического и социального факторов, создать системы учета природных ресурсов.

В настоящее время развитыми странами предпринимаются попытки измерения основных экономических показателей с учетом экологического фактора. В 1993 г. Статистическим отделом ООН была представлена система интегрированных экологических и экономических национальных счетов (a Sistem for Integrated Environmental and Economic Accounting), учитывающая экологический фактор в национальных статистиках. Традиционные экономические показатели корректируются с учетом двух переменных: оценки стоимости истощения природных ресурсов и эколого-экономического ущерба от загрязнения.

В этом случае приоритет за «безотходными технологиями», которые осуществляют производство с минимальными расходами на использование природных ресурсов, с комплексной переработкой исходного сырья и максимальной утилизацией образующих отходов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Анопченко Т.Ю., Чернышев М.А., Репина Е.А., Моисеенко А.А. Комплексная переработка угля на основе нанотехнологий — перспективный вектор развития энергетического комплекса России // Этап: экономическая теория, анализ, практика. 2010. № 2. С. 79–95.
2. «Временная классификация запасов месторождений, перспективных и прогнозных ресурсов нефти и горючих газов» (приложение 3 к приказу МПР РФ от 07.02.2001 №126).
3. Лебедько Г.И., Кулындышева Ю.В., Лебедько А.Г. Нефть и газ Северо-Кавказской нефтегазоносной провинции (геолого-экономическая оценка). Монография. Ростов-н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ ЮФУ АПСН, 2008.
4. Лебедько Г.И., Моисеенко В.Г., Лебедько А.Г. Основы государственного управления недропользованием (углеводородное сырье): Монография. Ростов-н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ ЮФУ АПСН, 2008.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. М.: Изд-во Норма, 2002.
6. Природопользование / Под ред. Э.А. Арустамова. М.: Издательский дом «Дашков и Ко», 2002.
7. Реймерс Н.Ф. Природопользование: Словарь-справочник. М.: Мысль, 1990.
8. Тяглов С.Г., Лиходед Т.В., Галустов В.У. Экологически чистые технологии и продукция как фактор устойчивого развития региона / Экономические проблемы России и региона: Ученые записки. Вып. 6. Ростов н/Д., 2001. С. 54–58.

## ИНСТРУМЕНТЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ АГЕНТОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И ИПОТЕЧНЫХ УСЛУГ

БОГДАНОВА Т.В.,

аспирант,  
Ростовский государственный строительный университет,  
e-mail: tv\_bogdanova@inbox.ru

В статье выявляются институциональные ограничения и риски развития ипотечного кредитования на российском рынке, среди которых выделяются непрозрачность строительного рынка, сделок с недвижимостью, незащищенность покупателей (дольщиков, соинвесторов строительства жилья), нежелание государства оперативно реагировать на изменяющуюся ситуацию в сфере нормативно-правового обеспечения функционирования рынка недвижимости, а также низкое качество строительства.

**Ключевые слова:** рынок недвижимости; ипотечное кредитование; рынок ипотечных услуг; институциональные ограничения; риски.

The article reveals some institutional constraints and risks of development of mortgage lending in the Russian market. Among these restrictions one can outline: non-transparency of construction market and transactions with real estate, vulnerability of buyers (shareholders and coinvestors of housing construction), unwillingness of a state to react to a changing situation in the sphere of standard legal support of functioning of the market of real estate on a timely basis, and also poor quality of construction.

**Keywords:** real estate market; mortgage lending; mortgage lending market; institutional.

**Коды классификатора JEL:** L85.

Особенности взаимодействия агентов отечественных рынков недвижимости и ипотечных услуг связаны с тем, что ипотека в России в несколько раз дороже, чем, например, в Европе. Приобретение жилья за наличные деньги является гибким и наименее затратным способом для агентов, который, однако, содержит ряд рисков, связанных с недостаточным уровнем их финансовой грамотности и асимметричной информацией риелторских агентств и застройщиков, предлагающих рассрочку платежа по договору.

На рынке недвижимости инструменты, связанные с рассрочкой платежа, безусловно, дешевле ипотечных инструментов, так как девелопер предоставляет приобретателям жилья особый механизм — рассрочку. Эта рассрочка может быть двух видов: во-первых, без процентов, но на короткий срок (3–6 месяцев), например до окончания строительства либо до ввода дома в эксплуатацию, во-вторых, под проценты, которые ниже банковских.

Опыт антикризисного регулирования рынка недвижимости и ипотечных услуг показал, что инструменты, связанные с рассрочкой, позволяют обеспечить финансовую устойчивость российских строительных организаций в тот период времени, когда коммерческие банки практически остановили выдачу ипотечных кредитов, а у российских граждан, приобретающих жилье, средств на заключение прямых сделок не было.

Однако интенсивность использования рассрочки платежа в период оживления строительства и роста спроса на жилье сокращается, поскольку растут риски строительных компаний, связанные с возможным невозвратом финансовых средств, что способствует возникновению дополнительных рисков финансовой неустойчивости или несоблюдения сроков сдачи объектов в эксплуатацию. В связи с этим на современном посткризисном рынке использование данного инструмента заметно сократилось.

В современных условиях клиенты банка, привлекающие ипотечные кредиты на приобретение жилья, находятся в более защищенном положении, так как им проще договориться о реструктуризации долга с коммерческим банком, чем с девелопером или строительной организацией.

Институт рассрочки удобен для использования целевой и очень узкой аудитории, поэтому этот инструмент, по мнению экспертов, выгодно использовать тем участникам рынка, которые в ближайшие месяцы после покупки ожидают гарантированного поступления средств, способного покрыть возникшую задолженность за квартиру перед застройщиком [1].

Отметим, что инструмент рассрочки платежа, предлагаемый строительной организацией, получил широкое распространение только на первичном рынке строительства жилья. На этапе становления рынка ипотечных услуг этот инструмент имел преимущества перед ипотечным кредитованием, связанные с организационными условиями, когда у потенциальных покупателей жилья не требовали справку о доходах, копию трудовой книжки, положительной кредитной истории, полиса страхования жизни и других документов, снижающих риски.

Известно, что состояние жилищного сектора всегда оказывало значительное влияние на монетарную политику. По мнению Ф.С. Мишкина, рынок недвижимости играет определяющую роль в формировании монетарной политики [5, р. 12].

В своей работе Ф.С. Мишкин особое внимание уделяет процентным ставкам, ожидаемой будущей стоимости недвижимости, а также предложению нового жилья. Рынок недвижимости оказывает также косвенное влияние на национальную экономику: во-первых, через маржинальность операций собственников жилья, зависящую от рыночной стоимости недвижимости, во-вторых, через состояние кредитного рынка, динамика развития которого определяет спрос на недвижимость и покупательную способность населения.

Если монетарная политика направлена на повышение краткосрочных процентных ставок, то в долгосрочном периоде ставки увеличиваются, поскольку они связаны с ожидаемыми будущими краткосрочными ставками. Это проявляется особенно ярко в условиях, когда ипотечный договор основан на гибких ставках по ипотеке.

По мнению других ученых, исследующих причины формирования финансового пузыря на рынке недвижимости, низкий спрос на недвижимость влечет за собой замедление темпов строительства и в конечном итоге выливается в спад общего экономического спроса. Ожидаемые изменения стоимости недвижимости, по мнению К. Кайза и Дж. Шиллера, оказывают непосредственное влияние на стоимость капитала и спрос на недвижимость [4].

Если регуляторы финансового рынка проводят жесткую монетарную политику, то цены на жилье падают из-за снижения спроса на недвижимость. Ожидаемое увеличение ставки рефинансирования Центробанка, благодаря эффекту рефлексивности, повышает цены на жилье, что ведет к увеличению стоимости капитала девелоперских и строительных компаний.

Дисбалансы на рынке недвижимости вызывают общую нестабильность экономики. Это обусловлено тем фактом, что рынок недвижимости напрямую связан с кредитным рынком. Ф.С. Мишкин выделяет несколько каналов прямого и косвенного воздействия монетарной политики на рынок недвижимости и общую экономическую ситуацию [5, р. 19].

Изменение краткосрочных процентных ставок оказывает прямое воздействие на стоимость капитала, на ожидаемые перемены цен на недвижимость и на объем предложения на рынке жилья. Процентные ставки оказывают косвенное влияние на благосостояние владельцев недвижимости через изменение цен, а также на расходы потребителей и на спрос на недвижимость через платежный баланс и кредитный канал.

В настоящее время на российском рынке финансовых услуг коммерческие банки предлагают кредитные продукты и ипотечные программы, для участия в которых требуется лишь два идентифицирующих личность документа. Наименее популярным инструментом этой линейки финансово-кредитных продуктов является нецелевой кредит, который выдается без залога приобретаемого объекта недвижимости и стоит от 18% годовых. Коммерческий банк достаточно лояльно подходит к взаимодействию с клиентом по этому кредиту, так как риски невозврата включены в процентную ставку, а заемщик отвечает по рискам кредитования всем своим имуществом.

Если оценивать линейку ипотечных продуктов российских банков, то можно выделить следующие их особенности:

- несмотря на разнообразие представленных на рынке ипотечных продуктов, основой ипотечного договора выступает допустимый уровень платежеспособности заемщика;
- одобренный банком договор ипотечного кредитования на первичном рынке жилья является институциональным соглашением агентов рынка, а значит, своего рода знаком качества объекта в юридическом смысле. Наличие большого пула банков, аккредитовавших жилой комплекс, говорит о том, что специалисты банка проверили документы и заемщика, и застройщика на предмет финансовой устойчивости и соблюдения контрактных отношений, связанных с вводом объекта недвижимости в эксплуатацию;
- с момента заключения договора ипотеки право залогодателя по распоряжению правом собственности на указанное имущество является ограниченным. Залогодатель обязан получать согласие на его обременение у залогодержателя, даже в тех случаях, когда имелись предварительные договоры с третьими лицами об установлении подобных обременений, заключенные ранее договоры ипотеки.

Следует подчеркнуть, что всякого рода обременения имущества, находящегося в залоге, в пользу третьих лиц неминуемо влекут возникновение вопроса о соотношении прав собственника, залогодержателя и прав третьего лица. П. 2 ст. 346 ГК РФ устанавливает, что залогодатель вправе отчуждать предмет залога, передавать его в аренду или безвозмездное пользование другому лицу или иным образом распоряжаться им только с согласия залогодержателя, если иное не предусмотрено законом или договором и не вытекает из существа залога.

Приведенные нормы не делают исключений и для ситуаций заключения предварительного договора аренды до заключения договора ипотеки того же имущества, т. е. согласие залогодержателя требуется и в этом случае. Закон о банкротстве не содержит норм, исключающих применение этих правил при осуществлении процедуры банкротства, что не позволяет арбитражным управляющим распоряжаться недвижимым имуществом банкрота без согласия его залогодержателей в нарушение условий, определенных Законом об ипотеке. Отчасти решение этой проблемы можно найти в п. 2 ст. 40 Закона об ипотеке, в силу которого, если аренда возникла позже ипотеки или без согласия залогодержателя, то при продаже такого имущества (в том числе в процессе конкурсного производства) аренда подлежит прекращению, и имущество отчуждается свободным от прав третьих лиц.

В то же время, если аренда возникла раньше ипотеки или с согласия залогодержателя, то аренда сохраняется и в случае продажи имущества. Очередность обязательств (аренды или ипотеки) в данном деле определяется моментом их регистрации в реестре, в связи с чем сам факт заключения предварительного договора аренды, не требующего регистрации, не влияет на определение очередности возникновения обязательств. В этом случае защите подлежат права банка-залогодержателя, однако такая защита может быть нивелирована вступившим в силу судебным актом об обязательствах должника заключить договор аренды на срок 25 лет.

Согласно исследованиям ученых, в 2006 г. доля ипотечных сделок по новостройкам составляла от 3% в начале года до 20% в конце года, а число заемщиков, получивших кредит на покупку жилья в строящихся объектах, за последние пять лет увеличилось в 7 раз [2].

Эксперты отмечают рост спроса на ипотечные инструменты, причем как со стороны самих клиентов, так и со стороны застройщиков. На посткризисном рынке строительные организации уже не могут позволить себе игнорировать покупателей с кредитными средствами, как это было до кризиса<sup>1</sup>.

По данным застройщиков, каждый второй обратившийся к ним клиент высказывает пожелание приобрести недвижимость с помощью ипотеки; некоторые девелоперы называют цифру 90% [3].

Вместе с тем, несмотря на растущий спрос на ипотечные кредиты, реальных ипотечных сделок заключается не так много, потому что от заемщиков сегодня требуется значительный первоначальный взнос, а также средства на приобретение страховых продуктов, сопровождающих сделку. Не у всех российских заемщиков и не всегда есть возможность взять ипотечный кредит по объективным причинам, связанным с низким уровнем заработной платы и отсутствием поручителей по кредиту. Несмотря на то, что около 30 банков в ближайшее время запускают программы кредитования жилья на этапе строительства, большая часть таких программ действует пока только на бумаге.

В связи с этим коммерческие банки видят увеличение риска кредитования в отсутствии залога на период строительства, выделяя также риски «недостроя» объекта. Запуская программу кредитования на первичном рынке жилья, банки не имеют инструментов оценки и идентификации рисков, и поэтому они, как и страховые компании, до конца не понимают, как избежать риска.

При этом многие банки, признавая высокую привлекательность кредитования первичного жилья в качестве услуги, заявляют о своем желании развивать это направление деятельности. Ими принимаются соответствующие программы, но, стремясь максимально обезопасить себя, они при этом выдвигают зачастую невыполнимые требования к застройщикам и их объектам и создают невероятно сложную процедуру аккредитации.

В 2013 г. планируется вступление в силу новой редакции ГК РФ. В связи с этим банкам придется обновить всю договорную базу, так как в части банковских счетов, расчетов, вкладов, договоров займа и кредита обеспечения три четверти статей переписаны. Например, в гл. 42, посвященной займу и кредиту, из 17 статей в 13 вносятся существенные изменения. Гражданский кодекс, таким образом, будет способствовать изменению существующих институциональных форм кредитных договоров.

Необходимо учитывать и будущие изменения законодательства о залоге, ведь ипотека в новом законе будет представлена как вещное право. При новой форме типовых кредитных договоров потребуются разработка принципиально новых соглашений об обеспечении, не считая таких возможностей, как залог банковского счета или управление залогами, то есть тех договоров, которые в российской банковской практике пока не существуют.

Если оценивать новые продукты, направленные на кредитование загородной недвижимости на этапе строительства, то их на российском рынке явно недостаточно. Ограничением развития этого сегмента рынка, на наш взгляд, выступает тот факт, что коммерческие банки не могут четко сформулировать свои требования к таким объектам. Во-первых, нет однозначного мнения о том, подпадают ли таунхаусы под действие ФЗ № 214 или нет, несмотря на то, что с момента его вступления в силу прошло уже два года.

Часть банков, имеющих программы кредитования строительства загородной недвижимости, реально готовы кредитовать лишь объекты, в строительстве которых они участвуют сами. Это объясняется тем, что при кредитовании незнакомого застройщика у банков возникает эффект информационной асимметрии, так как на рынке до сих пор нет общепринятых критериев оценки застройщиков. В связи с этим некоторые коммерческие банки требуют от заемщиков обязательного страхования финансовых рисков на этапе строительства. В настоящее время на российском рынке работает уже несколько страховых компаний, страхующих риск недостроя. Участие страховых компаний в этих проектах будет способствовать снижению банковских рисков, и, безусловно, упростит процедуру аккредитации объектов.

Сегодня действующий механизм аккредитации отличается дисфункциональностью, поэтому низка эффективность организационно-экономического взаимодействия агентов рынка. Аккредитацию приходится дублировать, проводя эту процедуру дважды: в банке и в страховой компании. Действующие требования к документам в данных структурах различаются, а заемщик, привлекающий ресурсы, помимо повышенных на период строительства банковских ставок, платит еще 1–1,5% страховой компании.

Для снижения транзакционных издержек следует, на наш взгляд, проводить оценку рисков и одобрение объекта только в страховой компании, а затем просто обращаться с кредитом в тот коммерческий банк, с которым взаимодействует эта страховая компания, не представляя при этом документы по объекту на дополнительную экспертизу. Некоторые банки уже работают по такой схеме, например, ICICI Банк Евразия. Этот банк выдает кредиты на покупку любых объектов,

<sup>1</sup> В некоторых банках одобрение объектов занимает более двух месяцев, а список требуемых документов таков, что убедить застройщиков представить все финансовые документы не представляется возможным. Практически все банки сегодня готовы рассматривать лишь объекты, продаваемые по договорам инвестирования и долевого участия в строительстве. Но если в 2006 г. по договорам инвестирования продавалось около 60–70% всех новостроек, то в настоящее время большинство реализуемых объектов подпадает под действие Федерального закона от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». Застройщики, использующие вексельные схемы продажи, испытывают большие трудности с аккредитацией, хотя есть банки, которые кредитуют и такие схемы.

проверенных и одобренных страховой компанией. Если и другие банки будут использовать такую систему работы, это позволит сделать рынок кредитования новостроек более гибким и эффективным.

Еще одной особенностью посткризисного рынка является то, что компании-застройщики не стремятся самостоятельно заниматься организацией ипотеки. Некоторые фирмы пытались аккредитоваться у коммерческих банков, но выбрали банки малоэффективные. В результате значительная часть заемщиков, нуждающихся в привлечении средств на приобретение жилья, не смогла получить в этих банках кредит.

Для снижения ограничений по развитию механизма привлечения ресурсов некоторые российские застройщики пытались создавать ипотечные отделы, но в большинстве случаев делалось это непрофессионально, так как не привлекались компетентные специалисты. Слабость профессионального сообщества, отсутствие инициативы замедляет улучшение нормативно-институциональных условий в сфере строительства в России.

Понятно, что участки под жилищное строительство должны быть обеспечены инженерной, социальной и транспортной инфраструктурой и организационно-правовые инструменты должны этому способствовать. Благоприятными факторами для делового климата в строительстве можно назвать рост спроса и прибыли, а ограничивающими — налоги и инфляцию.

В 2012 г. позитивными оказались фундаментальные для строительства показатели, к которым относится количество заключенных договоров и физический объем выполненных работ. С увеличением спроса на строительные работы произошли положительные изменения на рынке труда. Вместе с тем рост стоимости строительных материалов, энергоносителей и тарифов на перевозки ограничивали темпы строительства жилья.

На современном рынке условия кредитования для заемщиков не отличаются от стандартных, в то время как крупный ипотечный брокер может сейчас предложить своим клиентам кредитование по сниженным процентным ставкам в ряде банков и другие льготы. Со временем такие отделы исчезнут, не выдержав конкуренции. Гораздо рентабельнее для застройщика работать с профессиональными посредниками, которые правильно подберут банки, аккредитуют объект, проведут всю процедуру оформления кредита от начала до конца, включая работу со страховыми и оценочными компаниями.

Ипотечными заемщиками в настоящее время в России являются около 700 тыс. чел., но потенциальный спрос гораздо выше. Спрос на ипотечные продукты в большей степени будет зависеть от темпов роста реальных доходов населения, от динамики цен на рынке жилья, а также от сложившейся системы взаимодействия контрагентов рынка. Для создания отлаженного механизма институционального взаимодействия необходимы адаптированные инструменты, которые бы позволили снизить общую стоимость обслуживания ипотечного кредита за счет страхования финансовых рисков банков-кредиторов и заемщиков.

Статистика показывает, что средств от реализации ипотечной недвижимости при дефолте заемщика бывает недостаточно для покрытия его долга, если кредит превышал 60% от стоимости недвижимости.

После взыскания квартиры заемщик все равно остается с большим долгом перед банком. Вместе с тем практика развития рынка финансовых услуг показывает, что ограниченный первоначальный взнос ипотечного заемщика увеличивает вероятность дефолта. Объясняется это механизмом реализации финансовых интересов. Заемщики, которые пользуются только кредитными ресурсами, столкнувшись с финансовыми трудностями, не пытаются реструктуризировать кредитный договор. Например, среди кредитов, выданных с первоначальным взносом до 10%, в дефолт уходит каждый четвертый, а если взнос составлял от 30%, вероятность дефолта снижается в 2 раза (в дефолт уходит не более 12% кредитов). В связи с этим для снижения уровня дефолтности российских ипотечных кредитов банки стали вводить обязательное страхование низкого первоначального взноса. Заемщик страхует разницу между его реальным размером взноса и безопасным для банка уровнем в 30%.

Например, при взносе в 10% тариф для заемщика составляет в среднем 1,5% от размера кредита одновременно. Если в системе отношений не используются инструменты ипотечного страхования, то кредитная ставка для таких клиентов коммерческого банка возрастает на 0,5–1,5% годовых, что увеличивает цену привлечения ресурсов.

Итак, целью формирования инструментального портфеля ипотечного кредитования на российском рынке является снижение институциональных ограничений и рисков, связанных как с непрозрачностью сделок с недвижимостью, так и с институциональной непроработанностью и необустроенностью системы взаимодействия контрагентов рынков недвижимости и финансовых услуг со стороны самих участников и государства. Проектирование механизма организационно-экономического взаимодействия контрагентов в контексте множественности субъектов, участвующих в организации, продвижении и финансовом обеспечении сделок с недвижимостью, требует оценки рискогенности этих взаимодействий, предполагающей формирование множественности организационных, управленческих, финансовых инструментов, соподчиненных и согласующихся для обеспечения доступности ипотечного кредита и эффективности функционирования субъектов рынка недвижимости и ипотечных услуг.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Биянова Н.* Объем ипотечных кредитов достиг в России неведомых высот // Ведомости. 2012. № 211 (3225) [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/340001/ipotechnyj\\_rekord#ixzz2DSh54onK](http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/340001/ipotechnyj_rekord#ixzz2DSh54onK).
2. Инструменты кредитования новостроек: проблемы и перспективы // Управление риском, 2011. № 2. С. 18.
3. *Петрова Ю.* Более 70% россиян не замечают строительства доступного жилья в своих городах // Ведомости. 2012. № 211 (3225) [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.vedomosti.ru/realty/news/6944921/bole\\_70\\_rossiyan\\_ne\\_zamechayut\\_stroitelstva\\_dostupnogo#ixzz2F2ZsR5h](http://www.vedomosti.ru/realty/news/6944921/bole_70_rossiyan_ne_zamechayut_stroitelstva_dostupnogo#ixzz2F2ZsR5h).
4. *Case, K.E., Shiller, J.* Is There a Bubble in the Housing Market? // Brookings Papers on Economic Activity. 2003. 2. P. 299–342.
5. *Mishkin, F.S.* Housing and the Monetary Transmission Mechanism // NBER Working Paper 13518. 2007a.

## РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ВЫСТАВОЧНЫХ УСЛУГ

**БАШМАКОВА Т.С.,**

соискатель,  
Ростовский государственный строительный университет,  
e-mail: bashmakova\_ts@rambler.ru

Высокая волатильность конкурентной среды в индустрии выставок и ярмарок влияет на изменение структуры рынка и становление новой модели управления бизнесом компаний-экспонентов. Тенденции посткризисного развития этого рынка определяются глобальными процессами и трансформацией управленческих основ и практик. Для обеспечения международной конкурентоспособности российских крупных компаний-экспонентов необходимо участие государства в формировании выставочно-ярмарочной инфраструктуры на основе государственно-частного партнерства.

**Ключевые слова:** компании выставочного бизнеса; конкурентная среда; конкурентная стратегия; государственно-частное партнерство.

High volatility in the competitive environment of the exhibition industry strongly affects the changes in the market structure and the establishment of a new business model of managing the exhibitor companies. The tendencies of post-crisis market development are determined by the global processes and transformation of managerial basics and practices. In order to assure the international competitiveness of Russia's major exhibitor companies the government is re-quired to participate in the establishment of the exhibition infrastructure on basis of private-public partnership.

**Keywords:** exhibition companies; competitive environment; competitive strategy; private-public partnership.

**Коды классификатора JEL:** L84, L86.

Выставочный бизнес играет определяющую роль в развитии отечественной экономики, продвижении российских товаров на мировые рынки, способствует расширению международной кооперации. Выставочная деятельность обеспечивает поддержку в процессе реализации национальных проектов, стимулируя развитие инновационной экономики.

Выставочный бизнес в России развивается динамично, имеет собственную инфраструктуру, материально-техническую базу, специализированные кадры. В настоящее время компании российского выставочного бизнеса находятся на стадии разработки эффективных стратегий стратегического позиционирования на рынке на основе новых инструментов и технологий.

Внешняя среда отечественного выставочного бизнеса проходит стадию становления, требующую новых подходов к модели институционального проектирования конкурентных преимуществ компаний, выделения базовых свойств и особенностей организации и продвижения выставочных услуг. Это предполагает проведение системного анализа действующих и разработки новых рыночных предложений компаний выставочного бизнеса, стратегии ценообразования, коммуникационной политики фирм, развития организационных структур и их внутреннего маркетинга.

Выставочные мероприятия обеспечивают бизнесу уникальную возможность концентрации и интеграции в одном месте специалистов нужного профиля, представителей властных структур, деловых кругов и общественности, консолидации их усилий, позволяющих изучить и оценить представленные в экспозициях новейшие достижения, современные технологии, изделия и оборудование с точки зрения их эффективного использования в национальных проектах. Выставки для товаропроизводителей являются не только средством продвижения товаров на рынок и увеличения прямых продаж, но и аналитическим инструментом изучения конъюнктуры рынка, механизмом продвижения имиджа фирмы и формирования деловых контактов [4].

В то же время выставки значимы не только для бизнеса; они становятся макроинструментом воздействия на рынок, фактором становления имиджа страны или региона, стимулируют коммерческую деятельность предприятий и повышая доходы в местные бюджеты. Выступая мощным средством многоцелевой коммерческой коммуникации, выставочно-ярмарочная и конгрессная деятельности регулируют и стимулируют рыночные отношения, формируя механизм повышения потенциала и инвестиционной привлекательности страны или региона. Следует учитывать и то, что выставки, являясь связующим звеном между внутренними и международными рынками, способствуют привлечению иностранных инвестиций для развития

экономики. По своей сложности и многофункциональности российский выставочный бизнес сравним с такими секторами национальной экономики, как промышленность, научная или технологическая деятельность.

Конкурентная среда рынка выставочных услуг, как российского, так и мирового, остается волатильной. Этот феномен характерен для многих современных рынков в условиях посткризисного развития, однако глобальный кризис не только сформировал на рынке выставочных услуг новые тенденции развития, но и спровоцировал становление иных стратегических трендов бизнеса на основе новых управленческих моделей и инструментов. Измененная в результате кризиса конкурентная среда показала потенциал конкурентоспособности российских компаний выставочного бизнеса и потребовала проектирования иных конкурентных преимуществ компаний для позиционирования.

Сегодня российский выставочный бизнес идет по пути восстановления.

Таблица 1

#### Основные показатели рынка выставочных услуг России [5]

Показатель	2005	2008	2009	2010	2011
Выставочные площади (продажа), млн кв. м.	1,7	2,1	1,4	1,8	2,05
Число участников выставок, тыс. фирм	123,0	118,0	105,	115,0	125,5
Число посетителей, млн чел.	10,6	11,2	7,0	9,8	7,6

На российском рынке в настоящее время работает более 250 компаний, среди которых 63 крупных и средних оператора, являющихся членами Российского Союза выставок и ярмарок. Последние определяют доминирующий сегмент рынка выставочных услуг и являются лидерами. Они формируют основной контекст развития рынка и будущие тенденции. Эти компании по объему продаж выставочных площадей занимают более 80% рынка и владеют главными выставочными центрами страны. В отдельных регионах они являются единственными крупными операторами и реализуют интересы региона в продвижении местных товаропроизводителей и их продукции.

Ведущие выставочные центры приведены в табл. 2 [3].

Таблица 2

#### Экспозиционные площади выставочных центров России

Выставочный центр	Город	Кол-во павильонов	Закрытая площадь (тыс. кв. м.)	Открытая площадка (тыс. кв. м.)
ГАО «ВВЦ»	Москва	71	108,5(50)*	158,1
ЗАО «Экспоцентр»	Москва	8	85(70,0)	35,0
ВЦ «Крокус Экспо»	Москва	2	43,9(40)	2,0
ООО КВЦ «Сокольники»	Москва	6	28(16,0)	5,0
ГП Центр «Москва»	Москва	3	15(12,0)	2,0
ВК «Росстройэкспо»	Москва	7	15(5,0)	3,0
ЦДХ на Крымском валу	Москва	1	12(5)	2,0
ОАО «ЦМТ Совинцентра»	Москва	1	2,0	0,5
ОАО «Ленэкспо»	Санкт-Петербург	6	25,0	60,0
ВАО «Нижегородская ярмарка»	Нижний Новгород	2	12(7,5)	23,0
ЗАО «МТВ-Центр»	Чебоксары	1	14,3	5,0
ОАО «Казанская ярмарка»	Казань	2	6,7	15,0
ОАО «Сибирская ярмарка»	Новосибирск	1	6,5	6
ООО «Пермская ярмарка»	Пермь	2	5,0	0,9
ОАО «Сибэкспоцентр»	Иркутск	3	4,5	2,0
ООО «Башэкспо»	Уфа	1	4,0	1,0
ЗАО «Экспо-Волга»	Самара	1	4,0	4,5
ОАО «Балтик-Экспо»	Калининград	1	2,0	1,0
Белгородская ТПП	Белгород	1	1,5	1,0
ООО «Уралэкспоцентр»	Екатеринбург	1	1,1	2,5
ОАО КОСК «Россия»	Екатеринбург	1	3,0	1,0
ЗАО «Алтайская ярмарка»	Барнаул	1	5,6	3,0
ЗАО «СОУД»	Сочи	1	3,2	3,0
ЗАО «Вертол-Экспо»	Ростов-на-Дону	1	4,0	1,0
ВЦ «Прогресс»	Ставрополь	1	2,0	2,0
ООО «Дальэкспоцентр»	Владивосток	1	0,65	1,5
КВК «Экспо-Сибирь»	Новокузнецк	1	3,2	1,8

\*В скобках указаны площади, фактически используемые под выставки.

Особенностью стратегий конкурентного позиционирования крупных выставочных компаний является увеличение доли специализированных выставок по сравнению с универсальными выставками и ярмарками и национальными выставками зарубежных стран, проводимых в России, а также переход от выставок товаров к выставкам, демонстрирующим внутриотраслевые и внешние экономические взаимосвязи.

Вместе с тем, большинство мелких российских организаторов выставок не имеют собственных выставочных площадей и проводят выставки во дворцах культуры и спорта, на бывших производственных площадях.

На российском рынке работают свыше 20 иностранных компаний, которые действуют самостоятельно и проводят в России около 130 выставочных проектов в год. Крупнейшие из них: «LTE Ltd.» (Великобритания), «Блэнхейм» (США), «Мессе Дюссельдорф Интернациональ ГмбХ», «Дойче мессе Ганновер» (Германия), M.S.I (Австрия), «Тулияп» (Турция) и целый ряд других. Все вместе они организуют до 10–15% всех выставочных мероприятий в СНГ.

Самыми активными иностранными экспонентами по результатам 2012 г. явились участники из Беларуси (они приняли участие в 220 выставках), Германии (179 выставок), Украины (177 выставок), Китая (122 выставки) [5].

Выставочная активность иностранных компаний на российском рынке играет определенную положительную роль, привнося новые выставочные технологии в бизнес российских экспонентов и обеспечивая приток западных участников (80% участников выставок, проводимых западными организаторами, составляют западные компании), корпоративный обмен опытом.

По роду деятельности на российском рынке выставочных услуг иностранных операторов можно разделить на несколько групп:

- ✓ компании выставочного бизнеса, имеющие в России собственные программы развития бизнеса: Expromedia Events Russia, ITE LLC Moscow, Messe Duesseldorf, Messe Frankfurt, Turkel Exhibitions и др. Компании, имеющие собственную выставочную программу, являются наиболее активными субъектами выставочного рынка России. Например, фирма «Messe Dusseldorf» инвестировала более 10 млн долл. в строительство нового современного выставочного павильона на Красной Пресне и планирует реализацию расширенной выставочной программы;
- ✓ фирмы, организующие совместные проекты с российскими выставочными компаниями: Reed Exhibitions, Messe Munich, Dolphin Exhibitions Ltd., E.J.Krause & Associates Inc., Fiera Milano, C1MD IGEDO, M.S.I и др.;
- ✓ фирмы, занимающиеся привлечением российских компаний и специалистов на свои выставки за рубежом: Deutsche Messe, Fiera Milano, Keln Messe, Hamburg Messe und Congress, Leipziger Messe, Berlin Messe и др.

В настоящее время развитие конкурентной среды индустрии выставок и ярмарок в России определяется рядом факторов-угроз, которые не только моделируют формат и границы рынка, но и изменяют целевые ориентиры компаний и создают новые приоритеты их стратегического развития в отрасли. Во-первых, изменение условий конкуренции связано с интенсивным развитием медиапроцессов. Интернет, мобильные технологии, социальные сети и виртуальные выставки становятся альтернативными инструментами продвижения товаров и позиционирования фирм, что сужает возможности выставок в традиционном исполнении. Во-вторых, существенное влияние оказывает депрессивное состояние мировой и российской экономик, когда некоторые виды деятельности и отрасли продолжают стагнировать, что отражается на отраслевых предпочтениях компаний при организации мероприятий и их результативности. В-третьих, устойчивая ориентация производителей на снижение затрат на участие в выставочных мероприятиях за счет урезания маркетингового бюджета и использования меньших арендованных площадей, ограниченного сервиса и дизайна ухудшает имиджевую роль выставок и влияет на их эффективность.

Вследствие этого посткризисное развитие российского рынка выставочных услуг определяется несколькими доминантными тенденциями, имеющими как краткосрочный, так и долгосрочный характер.

1. Глобализационные процессы на рынке выставочных услуг способствуют консолидации бизнеса, сокращению малоформатных операторов рынка, постепенному исчезновению однотипных выставок. Авторский мониторинг ситуации на выставочном рынке в 2011 г. и предварительный анализ итогов 2012 г. показывают продолжающуюся тенденцию укрупнения выставочных проектов ведущих российских операторов. Анализ выставок площадью нетто более 3000 кв. м. показал, что у большинства из них отмечен прирост площади нетто от 1% до 46%. Наиболее значительный рост продемонстрировали следующие проекты: «Связь-Экспокомм» (ЗАО «Экспоцентр»), «Уголь России и майнинг» (ЗАО «Кузбасская ярмарка»), «Jupwex Москва» (ЗАО «ВО «РЕСТЭК»), «Интеравто» (ЗАО «Крокус «Интернэшнл») и «Росупак» (ЗАО «МВК»).

Укрупнение выставочного бизнеса способствует модернизации выставочных проектов, которые для обеспечения конкурентных позиций не ограничиваются только экспозиционной составляющей, а расширяют систему коммуникаций с клиентами, преобразуясь в специализированные форумы и отраслевые недели [1].

2. Внедрение новых управленческих практик и подходов к организации бизнеса. Сегодня формируются новые конкурентные параметры развития бизнеса и определяются иные составляющие конкурентоспособности компании. Для современного выставочного бизнеса характерны:

- ✓ поиск новых секторов экономики для выставочного освоения;
- ✓ активный выход на рынки стран СНГ и БРИКС;
- ✓ становление нового формата выставок с использованием информационных технологий, а также виртуальных и социальных коммуникаций;
- ✓ диверсификация бизнеса посредством интегрирования дополнительного сервиса.

3. Оптимизация бизнес-модели выставочного бизнеса. Классическими элементами цепочки формирования стоимости в индустрии выставок и ярмарок являются собственность на выставочную площадь, управление ею и услуги, оказываемые при проведении мероприятий. Однако развертывающиеся процессы глобализации, постиндустриализации и информационно-коммуникационной революции установили новые параметры развития бизнеса, когда формирование стоимостной цепочки для дальнейшего роста определяется уже не классическими составляющими, а новыми процессами:

- ✓ виртуализацией (использованием форматов face-to-face и цифровой маркетинг, он- и оффлайн лидогенерация, офф- и онлайн (вебинары) контент, онлайн коммуникация с потребителями, мобильные приложения);
- ✓ проведением Data-management'a;
- ✓ интернационализацией (привлечением зарубежных участников и посетителей, выходом на развивающиеся рынки);
- ✓ использованием социальных средств коммуникации;
- ✓ управлением рисками.

Конкуренция на рынке выставочных услуг предполагает, что компании взаимодействуют между собой на каком-либо ограниченном рыночном пространстве. Выход из этого пространства формирует нишевые конкурентные стратегии, предполагающие уход компаний в определенные ниши рынка, не доступные для конкурентов. Строительство новых и модернизация существующих выставочных комплексов требует разработки в рамках государственно-частного партнерства и многоуровневой программы по привлечению инвестиций, направляемых на строительство отелей и конгресс-холлов.

Бурный подъем выставочной активности порой сопровождается недобросовестной конкуренцией, когда новые игроки на выставочном рынке, стремясь захватить те или иные его сегменты, применяют методы тотального копирования известных выставочных брендов. На рынке отмечаются случаи организации «выставок-копий», которые проводятся в одни сроки или с небольшим разрывом с известной тематической выставкой. Отметим, что одновременное проведение выставок аналогичной тематики наносит вред не только выставочной отрасли, но и экономике страны в целом. В итоге теряют и предприятия-экспоненты, и организаторы выставок [2].

Агенты рынка, регуляторы и организаторы выставочных мероприятий должны в этом плане последовательно придерживаться позиции социально ответственного и честного партнерства, следовать международной системе критериев и стандартов, учитывать запросы и мнение отраслевого бизнеса, ТПП России, профессиональных союзов и объединений.

Рассмотренные тенденции требуют выдвижения новых задач развития институциональной организации конкурентной среды индустрии выставок и ярмарок. В первую очередь это касается формирования в регионах выставочно-ярмарочной инфраструктуры на принципах государственно-частного партнерства. Развитие и совершенствование материально-технической базы выставочно-конгрессной деятельности, формирование современной выставочной инфраструктуры, поддержание высокого уровня конкурентоспособности российских операторов этого рынка требуют государственной поддержки в этих вопросах. Сегодня решение этих проблем остается частной инициативой. Вместе с тем, задачи обеспечения конкурентоспособности российских операторов выставочной деятельности предполагают изменение модели взаимодействия бизнеса и государства, перехода к решению конкретных вопросов по выделению земельных участков, льготному кредитованию, созданию благоприятного налогового режима.

Совместно с ТПП РФ в настоящее время ведется работа по подготовке Концепции формирования в регионах выставочно-ярмарочной и конгрессной инфраструктуры и плана мероприятий по реализации данной Концепции. В частности, эта Концепция включает реализацию комплекса мер в части:

- ✓ повышения экономической эффективности выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности и увеличения на этой основе поступлений финансовых средств в федеральный, региональные и местные бюджеты;
- ✓ совершенствования механизмов координации, стимулирования участия российских предприятий, особенно малого и среднего бизнеса, в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях, проводимых в России и за рубежом;
- ✓ организации системы профессиональной подготовки выставочных кадров и стимулирования развития научных исследований в сфере выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности;
- ✓ реализации программы по формированию и совершенствованию выставочно-ярмарочной инфраструктуры;
- ✓ продвижения идеи участия России во всемирных выставках ЭКСПО и борьбы за право организации ЭКСПО в России.

Такие амбициозные цели по позиционированию и структурированию российской индустрии выставок и ярмарок требуют изменения взгляда государства и региональной власти на значение выставочно-ярмарочной деятельности для экономического роста и инновационного развития страны и использования возможностей института государственно-частного партнерства для их реализации.

Реализация мероприятий, согласно предлагаемой Концепции, отвечает интересам всего выставочного сообщества, создавая комфортные институциональные условия развития конкурентной среды в отрасли. В первую очередь это касается рационального распределения в регионах России современных выставочно-ярмарочных и конгрессных центров, которые позволят проводить мероприятия на уровне мировых стандартов, а также организации в России выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятий мирового значения. Наряду с этим необходимо сформировать в окружных, межрегиональных, региональных и муниципальных центрах, которые обладают выставочно-ярмарочными и конгрессными комплексами, сопутствующую инфраструктуру, позволяющую расширять спектр дополнительных сервисных услуг компаниям-экспонентам.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Джанджугазова Е.А. Маркетинг в индустрии гостеприимства. М.: Академия, 2009. С. 18.
2. Критсотакис Я.Г. Торговые ярмарки и выставки: техника участия и коммуникации. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. С. 72.
3. Основы выставочно-ярмарочной деятельности / Под ред. Л.Е. Стровского. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. С. 108.
4. Петелин В.Т. Особенности организации выставочного менеджмента. М.: ИПКИР, 2011. С. 29.
5. Статистический обзор. 2011. Раздел 1. Итоги выставочно-ярмарочной деятельности. М.: Российский Союз выставок и ярмарок, 2012. С. 16, 28–29.

## МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ И БАНКОВ В СИСТЕМЕ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

**КУРАПОВ С.С.,**

аспирант,  
Ростовский государственный университет путей сообщения,  
kurapovss@mail.ru;

**МИХАЙЛЕНКО Н.А.,**

аспирант,  
Ростовский государственный университет путей сообщения,  
natalja.bocheeva@yandex.ru;

**ШЕВЧИК Е.В.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Ростовский государственный университет путей сообщения,  
o011mv@yandex.ru

В статье рассматриваются особенности взаимодействия торговых компаний и коммерческих банков на основе формирования и развития системы POS-кредитования.

**Ключевые слова:** маркетинговое управление; потребительское кредитование; POS-кредитование; кредитные карты; взаимодействие; точки продаж.

The article analyzes peculiarities of interaction between trade companies and commercial banks on a basis of formation and development of a POS-crediting system.

**Keywords:** marketing management; consumer crediting; POS-crediting; credit cards; interaction; point of sale.

**Коды классификатора JEL:** G21, G28.

Особенности маркетингового управления взаимодействием торговых компаний и коммерческих банков определяются тем фактором, что российский рынок POS-кредитования не просто сложился, но и активно развивается. Это подтверждается активизацией деятельности в этом рыночном сегменте крупных банков с государственным участием и делоперов [1].

В декабре 2011 г. Сбербанк и BNP Paribas Personal Finance France подписали соглашение о создании совместного проекта по развитию POS-кредитования с использованием товарного знака BNP Paribas «Cetelem». Чтобы войти в проект, Сбербанк приобрел две трети «БНП Париба Восток», розничного банка группы BNP Paribas. Компания Cetelem работала в России с 2007 г. в качестве структурного подразделения сначала корпоративно-инвестиционного банка «БНП Париба», с мая 2012 г. — «БНП Париба Восток».

В 2012 г. Сбербанк получил одобрение ФАС на сделку по приобретению 70% долей в уставном капитале «БНП Париба Восток». После реформирования сети Сбербанк начал проект маркетингового управления развитием системы экспресс-кредитования, до сих пор отсутствующего в его продуктовой линейке. По условиям сделки между Сбербанком и французами бизнес Cetelem будет реструктурирован и переведен из банка «БНП Париба» на платформу «БНП Париба Восток».

Cetelem в России выступает партнером розничных сетей «М.Видео», МКМ, ДОМО, «Позитроника», «Эксперт Компьютер», «Дятьково» и «Евросеть», а также автодилеров Major, «Независимость», СИМ, «Рольф», «Автомир» и многих других компаний.

В 2011 г. кредитный портфель Cetelem составил более 25 млрд руб., увеличившись в 2,5 раза по сравнению с 2010 г., а портфель автомобильных кредитов по результатам 2011 г. занял 9 место в «РБК.Рейтинге». В момент совершения сделки

в российском Cetelem работало более 4 тыс. сотрудников в 66 регионах России. В конце 2012 г. доля Cetelem на российском рынке экспресс-кредитования не превышало 4–5% [1].

Коммерческие банки и торговые компании используют разнообразие методологических подходов к комплексной оценке и выбору сегментов рынков; в частности, используются:

1) общенаучные методы:

- системный анализ, обеспечивающий рассмотрение и оценку любой рыночной ситуации с широким диапазоном внешних и внутренних причинно-следственных связей. Например, быстрое распространение мобильных телефонов, навигаторов связано с научно-техническим развитием, повышением деловой активности, потребностью в информационном обеспечении;
- комплексный подход, предусматривающий оценку конкретных рыночных ситуаций, успешный выход из которых строится на стратегических и тактических решениях. Например, пребывание определенного товара на рынке определяется спросом, предложением, ценой, распределением, товародвижением, коммуникативной системой, что формирует специальный комплекс маркетингового управления взаимодействием агентов рынка;
- программно-целевое планирование, используемое при разработке и реализации системы маркетингового управления, когда планируется вся маркетинговая деятельность на рынке;

2) аналитико-прогностические методы:

- линейное программирование, представляющее собой математический подход при выборе из ряда вариантов наиболее благоприятного решения по затратам и прибыли (при рационализации грузовых транспортных маршрутов, оптимизации товарных запасов, улучшении товарного ассортимента);
- экономико-математические модели, позволяющие с учетом действующих факторов внешней и внутренней среды оценивать стратегию позиционирования конкретных экономических агентов, их конкурентоспособность, а также определять стратегию и тактику маркетинговой деятельности по выходу на рынок, захвату ниши рынка и ее удержанию;
- экономико-статистические приемы, применяемые для выборки и оценки закономерностей, определения корреляционной связи в целях оценки прогнозных тенденций продвижения товаров в целевом сегменте рынка;
- теория массового обслуживания, используемая при выборе очередности обслуживания заказчиков и составлении графиков товарных поставок, позволяющая выделить закономерности массовых заявок на обслуживание;
- теория вероятности, обеспечивающая поддержку принятия верных управленческих решений при выборе из возможных действий наиболее предпочтительного варианта и определение значений вероятности наступления определенных событий на рынке;
- теория связи, направленная на совершенствование механизма обратных связей агентов рынка, повышение эффективности использования получаемых информационных данных и позволяющая своевременно получать текущую информацию о процессах, а также товарными запасами (регулирование поступлениями и отгрузками);
- сетевое планирование, обеспечивающее регулирование последовательности выполнения, взаимозависимости действий, работ, отдельных операций в рамках выполнения конкретного проекта, а также определение основных этапов, сроков их осуществления, затрат, ответственности исполнителей, предусматривая возможные отклонения от запланированного сценарного плана по выбору рынка и выходу на него;
- деловые игры, включенные в процесс моделирования задач и действий экономических агентов рынка услуг;

3) методические приемы, заимствованные из разных областей теоретико-методологических и практико-прикладных знаний:

- социологии — нахождение рациональных решений с учетом интересов, мнений, рекомендаций потребителей, посредников, торговцев по поводу инновационных решений и новых технологий ведения бизнеса;
- психологии — определение посредством анализа мотиваций, тестов поведения экономических агентов рынка, прежде всего потребителей, продавцов, вспомогательного и сервисного персонала, а также оценки основных влияющих факторов на модель их экономического поведения;
- антропологии — проектирование, изготовление, реализация товарной продукции с учетом национальных и физических особенностей, уровня жизни отдельных групп потребителей;
- этики — изучение и проявление социально-культурных, технических и эстетических проблем формирования гармоничной предметной среды, создаваемой для обеспечения наилучших условий труда и быта субъектов рынка.

При выборе сегмента рынка используют два основных направления маркетинговых исследований — кабинетное и полевое.

Кабинетное исследование — это обработка уже существующей вторичной информации о состоянии рынка. Вторичные данные помогают исследователю более тщательно ознакомиться с ситуацией в отрасли, тенденциями изменения объема продаж и прибыли, конкурентами, последними достижениями науки и техники. Вторичная информация может содержаться как во внешних, так и во внутренних источниках. Внутренние источники — это собственная отчетность фирмы, отражающая показатели текущего сбыта, отчеты о прибылях и убытках, суммы издержек, объем материальных запасов, движение денежной наличности, отчеты о предыдущих маркетинговых исследованиях. К внешним источникам, содержащим вторичную информацию, относятся издания государственных учреждений, статистические общенациональные и региональные обзоры (периодические издания: специальные журналы по экономике, торговле, бизнесу, международному маркетингу и пр.).

Вторичная информация необходима на начальном этапе формирования модели маркетингового управления маркетингового проекта; использование этой информации позволяет в короткие сроки уточнить и оптимизировать маркетинговые исследования зарубежного рынка. Недостатками вторичной информации являются снижение актуальности, ценности, неточность с позиции целей исследования, неполнота, доступность многим компаниям.

Полевое исследование подразумевает сбор и обработку данных специально для конкретного исследования по выбору рынка — первичной информации. Первичная информация отличается новизной, оригинальностью сведений о товарах и потребителях, так как данные собираются и оцениваются в соответствии с точными целями исследования. Эксперты изучают и систематизируют основные характеристики рынка, осуществляют инструментальные измерения потенциальных возможностей его развития, проводят анализ распределения долей рынка между агентами, изучают тенденции деловой активности, товары конкурентов, исследуют политику цен, осуществляют краткосрочное и долгосрочное прогнозирование. Методами получения первичной информации являются опрос, эксперимент, наблюдение.

Для успешного развития торговых фирм при формировании концепции маркетингового управления необходимо провести конкретизацию целевой аудитории и определить сегмент целевого рынка, его размеры, состав пула арендаторов, особенности зонирования помещений, размеры парковки и другие характеристики, влияющие на лояльность клиентов.

Информация и рекомендации, полученные от маркетологов и консультантов, привлекаемых на этапе формирования концепции маркетингового управления, используются при создании его графической модели, на базе которой происходит зонирование помещений. В общем виде все помещения подразделяются на три большие группы:

- полезные используемые площади, сдаваемые в аренду либо используемые самим застройщиком;
- зоны рекреации и общие зоны: коридоры, туалеты, атриумы и технические зоны, где сосредоточиваются системы;
- обеспечивающие жизнедеятельность здания: щитовые, тепловой пункт, вентиляционные камеры и т. д.

С точки зрения экономической эффективности наиболее полезной для любого проекта и приносящей наибольшую прибыль являются полезные используемые площади. Существует прямая связь между коэффициентом полезной площади, сдаваемой в аренду, и финансовым результатом проекта.

Российские торговые фирмы стремятся получить коэффициент полезной площади, близкий к единице, несмотря на то, что доступным максимумом является результат в 0,8–0,9. Для того чтобы обеспечить посетителям торгового центра комфортные условия и превратить их в покупателей, необходимо учитывать факторы объема, высоты, пространственных геометрических размеров, поэтому в эффективных торговых компаниях коэффициент полезной площади составляет 0,5–0,7.

Уровень значений этого коэффициента означает, что примерно 40% всех площадей торгового центра не могут быть использованы по прямому назначению для получения прибыли, однако при этом создаются необходимые условия для нормального функционирования инженерных систем и служебных помещений, таких как, например, коридоры для подачи товара в торговые залы магазинов арендаторов. Большие и светлые торговые пространства являются одним из главных факторов, влияющих на настроение потребителей, которые являются посетителями торгового комплекса: покупатель, довольный комфортной атмосферой торгового центра, проводит в нем больше времени и делает больше покупок, превращаясь в лояльного посетителя [5].

Атмосфера, влияющая на лояльность посетителей торговых компаний, складывается, по мнению исследователей, из различных деталей: концепции маркетингового позиционирования, интерьера, малых форм [3].

Маркетинговая концепция, разработанная на основе привлечения специалистов по системе сервисного обслуживания, помогает качественно поднять уровень обслуживания в сетевой компании или торговой фирме. Поскольку атмосфера требует достаточно серьезных инвестиций, необходимо, чтобы она соответствовала концепции и оснащению: в сегменте *luxury* предполагаются одни затраты, в *middle class* — несколько другие.

При создании плана взаимного расположения помещений арендаторов выделяются наиболее значимые площади, которые в большей мере насыщены коммуникациями и являются крупными энергопотребителями. В системе маркетингового позиционирования к их числу относятся якорные арендаторы (супермаркеты, крупные операторы детской одежды, бытовой техники).

К этой же категории площадей, которым уделяется повышенное внимание, относятся зоны общественного питания: рестораны и кафе. В «зону особого внимания», по мнению специалистов, для привлечения потребителей должны входить кинотеатр-мультиплекс, каток и крупные развлекательные площадки. Остальные полезные площади отводятся под галерейных арендаторов и, как правило, на данном этапе требуют меньше внимания [4].

Якорными арендаторами являются прежде всего торговые операторы, работающие с продуктовой группой, техникой и электроникой. В универсальных торговых объектах к таким агентам относят достаточно известные бренды товаров. В специализированных центрах «якорями» выступают операторы, работающие с мебелью и различными группами товаров для дома.

В концепции маркетингового управления арендаторы, привлекая клиентов, выступают источником доходов. Однако арендаторов можно разделить по функциям и занимаемой площади на следующие типы:

- якорные арендаторы представляют собой крупные магазины или обслуживающие предприятия с сильной торговой маркой, в которые покупатель направляется специально. Якорные арендаторы являются основными «генераторами» потоков. Каждый современный торгово-развлекательный центр непременно располагает одного или несколько якорных арендаторов;
- базовые арендаторы являются важной составляющей торгового центра. В такие магазины покупатели также могут приезжать специально, хотя и в меньших количествах. Основная функция базовых арендаторов — генерирование внутренних потоков посетителей в торговом центре;

- средние арендаторы — это магазины, в которые клиенты не приезжают специально. К средним арендаторам относятся магазины, обслуживающие рыночные ниши, выступающие модераторами потоков посетителей. Для торговой фирмы их основная роль состоит в приносимом доходе;
- малые арендаторы обычно располагаются в проходах или на пустующей площади. Это соответствующим образом оформленные прилавки, какие обычно располагаются на рынках. В них делаются в основном импульсные, незапланированные покупки. Арендаторы такого типа являются чистыми «потребителями» потока посетителей и источником дополнительных доходов торгового центра. Особенности каждого из описанных типов арендаторов обуславливают принципы работы с ним со стороны руководства торгового центра по таким направлениям, как место размещения, ставки арендной платы, ограничения в ассортиментной политике и др.;
- к «стопперам» относятся оформленные прилавки, за которыми происходит процесс создание продукта, товара на глазах посетителей торгового центра. Такие точки обращают на себя внимание посетителей. Правильно подобранные «стопперы» могут привлекать дополнительные потоки посетителей разным группам арендаторов и, как следствие, генерировать денежные потоки торговой компании. Кроме того, в организации подобных мест спонтанного привлечения внимания может присутствовать определенная доля развлекательной составляющей, которая также может заинтересовать покупателей.

Поскольку структура арендаторов является важнейшей составляющей маркетинговой стратегии торговой компании, каждый арендатор может применить имеющиеся в его распоряжении инструменты торгового маркетинга, например в области ассортиментной и ценовой политики.

Дополнительно к доминирующей структуре арендаторов могут быть предложены кредитные и сервисные услуги в рамках единой политики развития торгового центра. Представление о современном торговом центре у посетителей складывается прежде всего в зависимости от условий взаимодействия торговой и финансовой составляющей.

Выход на рынок POS-кредитования крупных игроков, безусловно, изменит расстановку конкурентных сил и будет способствовать не только перераспределению долей между основными участниками, но и изменению стратегии развития самого рынка, связанной с перепозиционированием как коммерческих банков, так и торговых фирм. Новые участники активно включились в жесткую конкурентную борьбу с уже сложившимися лидерами рынка, используя ресурсные, организационные и брендовые преимущества [2].

Конкурентное перепозиционирование банков и торговых компаний связано с высокой доходностью работы в этом сегменте. Отметим также, что российские потребители товаров и услуг получили в связи с усилением конкуренции высокое качество сервисного обслуживания и снижение цен на финансово-кредитные продукты коммерческих банков за счет расширяющейся розничной миграции в этот сектор потребительского кредитования.

Крупные коммерческие банки, специализировавшиеся ранее на корпоративном кредитовании, переместились в сегмент розничного кредитного обслуживания клиентов вследствие снижения кредитной и инвестиционной активности промышленных предприятий, а также с ограниченными темпами роста отечественного промышленного производства.

В сегменте розничного кредитования конкурентные преимущества получают агенты рынка, предоставляющие заемщикам (физическим лицам) качественные продукты и обеспечивающие быструю систему обслуживания на основе развития торгово-банковских сервисов инновационного типа.

Одним из преимуществ системы экспресс-кредитования является его широкая доступность, а ограничивающим фактором выступает стоимость привлечения кредитных ресурсов для клиентов. Особенностью российской системы POS-кредитования является небольшая сумма заемных средств (например, 50–80 тыс. руб.) и длительный срок погашения кредита. Это связано с низкой доходностью самих российских заемщиков, приобретающих в кредит мобильные телефоны и другие «гаджеты», бытовую технику, туристические путевки и прочее.

Взаимодействие российских коммерческих банков с крупными торговыми комплексами и сетевыми магазинами является взаимовыгодным, так как и банки и торговые компании получают клиентов, которые обеспечивают продуцирование финансовых потоков и рост прибыли. В систему взаимодействия банков и торговых сетей гибко интегрированы и сервисные компании, обеспечивающие сопровождение этих сделок и предпринимательские структуры, занимающиеся продвижением продуктов POS-кредитования.

Для формирования широкой сети дистрибуции потребовался определенный опыт, значительные ресурсы и лояльность потребителей этих продуктов и услуг. Отечественным банкам пришлось принимать активное участие в системе институционализации этой модели взаимодействия с торговыми сетями и сервисными компаниями в связи с тем, что стоимость кредитного обслуживания в торговых сетях является высокой, но принимается потребителем по причине применения системы маркетингового управления, нацеленной на демонстрацию выгод системы сервисизации обслуживания клиентов в одном месте, а именно непосредственно в точке продаж.

Экспресс-кредиты наличными, банковские карты, дополнительные сервисы и информационное обеспечение банков вследствие взаимодействия с институтами, обеспечивающими информацией об экономическом поведении заемщиков, способствовали динамичному развитию системы POS-кредитования на российском рынке услуг. Отметим, что конкурентные преимущества в этом сегменте рынка имеют кредитные организации, специализирующиеся на выдаче экспресс-кредитов именно в торговых сетях.

Создание дополнительных конкурентных преимуществ, связанных с формированием новой инфраструктуры рынка и внедрением сервисной модели обслуживания клиентов, безусловно, потребовало вложения дополнительных ресурсов в развитие систем риск-менеджмента, скоринговых технологий и коммуникаций между контрагентами, основанного на последовательном формировании информационной базы данных по базе клиентам, выявлении особенностей их поведения как заемщиков.

С выходом новых экономических агентов на рынок POS-кредитования можно ожидать усиление конкуренции, а следовательно, и снижения процентных ставок по привлекаемым населением кредитам, несмотря на увеличение стоимости привлекаемых банками ресурсов. В связи с ростом конкуренции на рынке экспресс-кредитования отмечается снижение спроса потребителей. Отметим также, что изменение конкурентных условий будет способствовать и постепенному снижению ставок POS-кредитования.

В системе маркетингового управления взаимодействием банковских и торговых операторов можно выделить новые программы для заемщиков и специальные акции кредитных организаций для стимулирования спроса на новые продукты, например «Кредит без переплаты». Снижение цен на кредитное обслуживание, конечно, создает риски, связанные со снижением доходности банковских операций. Вместе с тем на развивающемся российском рынке отмечается изменение структуры потребительского спроса.

На начальном этапе развития этой системы обслуживания клиентов в торговых сетях кредитные продукты банков помогали удовлетворять потребности отечественных заемщиков в товарах длительного пользования, которые прежде не были доступны большей части населения. Современный вектор потребительского спроса направлен не только на приобретение в кредит бытовой техники, мобильных телефонов и компьютеров; значительная доля кредитных ресурсов приходится на приобретение более дорогих товаров, например элитной верхней одежды, строительных материалов, мебели.

Эти товары относятся к другому сегменту потребительского спроса. Приобретают такие товары люди с более высоким и стабильным доходом, поэтому риски в новом сегменте значительно ниже, чем в предыдущем, что дает возможность коммерческим банкам снижать стоимость кредитного обслуживания клиентов и заявлять более привлекательные ставки.

Особенности развития систем маркетингового управления взаимодействием кредитных и торговых организаций связан прежде всего с тем, что отечественный рынок POS-кредитования сложился не только в крупных городах, но и в регионах. Поэтому выход на подобный рынок новых банков и торговых компаний, по мнению экспертов, будет способствовать перераспределению заемщиков среди участников рынка за счет улучшения сервисов, а также внедрения организационно-финансовых инноваций.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Исаев Ю.* Экспрессы от Сбера // Банковское обозрение. 2012. № 8 (163). С. 9.
2. *Исаев Ю.* JackPOS для клиента // Банковское обозрение. 2012. №11 (166). С. 17.
3. *Канаян К., Канаян Р., Канаян А.* Проектирование магазинов и торговых центров. М.: Юнион-Стандарт Консалтинг, 2005. С. 97.
4. *Тозетто Д.* Проектирование семейных центров развлечений. Опыт Америки и Европы. Барнаул: Академия развлечений, 2007. С. 29.
5. *Itami, H.* Mobilizing Invisible Assets. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2008. P. 19–20.

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

КРИВОШЕИНА Н.С.,

старший преподаватель,  
Северо-Кавказский федеральный университет,  
e-mail: nnn-nauka@yandex.ru

В статье рассмотрен ряд теоретических подходов к исследованию проблематики обеспечения устойчивого развития предприятий промышленности на основе имеющегося природно-ресурсного, производственного, трудового и других потенциалов. Предложены направления и выделены приоритеты достижения устойчивого развития предприятий промышленности.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие; производственный потенциал; природные ресурсы.

The article discusses a number of theoretical approaches to the study of mainstreaming sustainable development of the enterprises of the industry on the basis of the available natural re-sources, production, labour and other potentials. Suggested directions and identified priorities for achieving sustainable development of the enterprises of the industry.

**Keywords:** sustainable development; production potential; natural resources.

**Коды классификатора JEL:** O13, O14, O15.

В настоящее время целью устойчивого отраслевого развития является обеспечение экономического роста с одновременной оптимизацией использования имеющегося ресурсного потенциала окружающей среды с учетом интересов последующих поколений. При этом все более очевидным становится то, что данная категория обладает не только экономической направленностью, но и универсальность применения для многих отраслей как науки, так и практической деятельности.

Изначально разработанная и получившая применение к экологическим (в том числе, природоохранным) направлениям человеческой деятельности, данная категория получила широкое распространение и в экономике, являясь в настоящее время одним из основополагающих понятий как национальных, так и региональных аспектов экономического развития.

К основным составляющим устойчивого развития «в докладе Международной комиссии по охране окружающей среды и развитию "Наше общее будущее" (1987 г.) были отнесены следующие:

1. понятие потребностей, в том числе и потребностей беднейших слоев населения и беднейших стран, удовлетворение которых должно стать приоритетным для всего человечества;
2. понятие ограничений, вызванных уровнем технологического состояния и организацией общественного устройства с учетом возможности окружающей среды удовлетворять имеющиеся и потенциальные потребности» [1].

В качестве ключевого направления обеспечения устойчивого развития предприятий промышленности следует рассмотреть управление инновациями. Управление инновационным развитием предприятий промышленности базируется на принципах и методах инновационного менеджмента, кибернетики, системного анализа, социологии и т.д. «Для эффективного управления инновационным развитием предприятий, функционирующих в условиях нестабильности внешней и внутренней среды, а также для создания новых и совершенствования деятельности существующих систем управления целесообразным представляется переход от целевой модели к модели, в основе которой лежит системный подход, когда для выживания и долгосрочного развития используются инновационные стратегии. При этом предприятие рассматривается как целостный социально-экономический организм, и целедостижение играет не основную, а вспомогательную роль. Однако такие модели не раскрывают механизма инновационного развития и не объясняют их устойчивость. Поэтому системные органические модели должны быть дополнены элементами ситуационной модели управления, элементами и методами менеджмента и социологии, теории управленческих решений. В результате мы приходим к проблемной модели организации, суть которой заключается в социальной целостности, обладающей способностью выявлять проблемы и решать их инновационными преобразованиями, благодаря чему обеспечивается процесс долгосрочного развития предприятия. При этом проблемы рассматриваются не как угрозы

достижения целей, что характерно для ситуационного подхода, а как отклонение от принятых на предприятии норм функционирования и развития. В этом случае цели являются средством решения проблем инновационного развития с учетом специфики предприятия, отрасли, региона. Для решения проблем инновационного развития мобилизуют все имеющиеся в распоряжении предприятия ресурсы, знания, методы и средства. К наиболее часто используемым способам решения таких проблем относятся: введение новых нормативов, структурные преобразования предприятия, инновационные преобразования в системе управления, формирование и введение новых культурных ценностей. Актуальной проблемой сегодня в управлении инновационным развитием является методологическое обоснование причинно-следственных связей факторов, которые детерминировали современное состояние экономики:

- ✓ система воспроизводства, распределения и перераспределения интеллектуального потенциала общества;
- ✓ модель воспроизводства социального иммунитета в обществе к инновационным преобразованиям;
- ✓ механизм реализации инновационных стратегий;
- ✓ механизм реализации социальных технологий в системе управления для мобилизации ресурсов на инновационное развитие;
- ✓ механизм использования имеющегося интеллектуального потенциала на предприятии, основанный на методах управления знаниями.

Иначе говоря, в настоящее время в целях выживания на рынке промышленной продукции и услуг, сохранения конкурентоспособности возникает необходимость проведения инновационных изменений в хозяйственную и управленческую деятельность предприятий, т. е. их влияние на жизненный цикл предприятия должно рассматриваться как постоянное, а не исключительное явление. Концепция управления инновационными изменениями охватывает все плановые, организуемые и контролируемые перемены в области стратегии развития, производственных процессов, структуры и культуры любого предприятия, независимо от организационно-правовой формы и формы собственности. Эти изменения могут осуществляться постепенно или радикально, т. е. на базе эволюционной и революционной моделей изменений. Революционные инновационные преобразования проводятся в рамках реинжиниринга хозяйственной деятельности, результатом которой является резкое улучшение важнейших количественно измеряемых показателей издержек, качества, обслуживания и сроков. Однако радикальная реорганизация также должна быть ориентирована на удовлетворение потребностей клиентов. Достижение целей радикальных инновационных изменений должно быть ориентировано и на производственный процесс и на потребителей, а также на творческое использование новейших информационных технологий на рабочем месте специалистов и управленцев, компетентных в области инновационного менеджмента. В этом случае управленческие решения проводятся в жизнь директивно (недемократическим путем), а все управление процессами инновационных преобразований сосредотачивается в руках немногих лиц, которые наделяются всей необходимой легитимной властью, чтобы в соответствующие сроки и с определенным результатом реализовать намеченные мероприятия» [2, 3]. Исследователи отмечают, что эволюционные изменения в рамках инновационного развития ориентированы в первую очередь на изменение взглядов, ценностных представлений и моделей поведения сотрудников предприятия. Такой процесс основывается на обучении всех сотрудников путем прямого взаимодействия и передачи практического опыта с одновременным повышением производительности и качества труда, результативности инновационного развития предприятия. В этом случае изменения осуществляются членами организации, содействуя демократизации труда, повышению уровня партнерства с акцентом на взаимное доверие.

Расширенная концепция эволюционных преобразований в процессе инновационного развития включает структурный и кадровый аспекты. В рамках структурного подхода реализуются инновационные мероприятия с помощью изменений в организации управления, создания благоприятных условий для достижения целей развития. Кадровый подход предусматривает развитие персонала на базе повышения его квалификации, стимулирование его и готовность к реализации инновационной стратегии развития. Для этого необходима ориентация социальной системы на формирование взглядов, ценностей и модели поведения сотрудников и проведение экспертизы их пригодности для инновационных преобразований системы. Новые модели организационного поведения и регулирования апробируются и закрепляются в ходе обучения персонала. Рассматриваемая концепция допускает его инициирование одновременно на всех уровнях иерархии (биполярная стратегия).

В тоже время само предприятие должно быть готово к предстоящим изменениям, т. е. иметь соответствующий развитию потенциал персонала, его профессионализм, устойчивость и готовность к преобразованиям, которые определяют управляемость предприятия. Однако между стабильностью и изменчивостью возникает определенное противоречие, так как стабильность говорит о гармонии развития внутри предприятия и вне его, а изменчивость требует механизмов, которые часто не адекватны стабильной структуре. В то же время без достижения некоторого уровня стабильности невозможно достигнуть необходимых изменений. Такие противоречия обычно решаются путем компромисса или реформирования системы с учетом приоритетов развития, причем сама структура становится динамической в пространстве и времени. До настоящего времени сохраняется вопрос сочетания целостности организации и свободы подразделений (самоорганизации их), так как, с одной стороны, при предоставлении подразделениям некоторой экономической свободы повышается живучесть предприятия, сохраняется его целостность, с другой стороны, трудно определить степень свободы сохранением возможности управления его.

В рамках эволюционного подхода к управлению инновационным развитием предприятия выделяют следующие направления исследований: институциональное, макроэкономическое и микроэкономическое, которые связаны между собой, несмотря на специфику каждого из них.

Институциональные образования создаются человеческим сознанием, их значимость определяется функционированием рынков, честностью в конкурентных отношениях, правовыми нормами и правилами экономического поведения. Каждая экономическая модель соответствует строго определенному набору институциональных ограничений, которые отличаются друг от друга в отраслевом и во временном аспектах. Современный институционализм имеет свой понятийный аппарат и связан с теорией трансакционных издержек, асимметричности информации и эволюционной теорией. Институциональные ограничения образуют пространство, в рамках которого развиваются предприятия как экономические агенты.

Макроэкономическое направление связано с закономерностями долгосрочного инновационного технико-экономического и организационного развития промышленности. Микроэкономическое направление связано непосредственно с деятельностью предприятий, в рамках того направления рассматривается концепция инновационного развития, конкурентоспособности предприятий промышленности. По мере инновационного развития предприятия, внутренняя динамика предприятий все больше зависит от влияния внешней среды, что и определяет выбор системного подхода к управлению. На основе развития системологии организации новый импульс приобрели рационалистические и поведенческие модели [2].

По мере роста открытости экономических систем, каковыми являются предприятия промышленности, увеличивается доля иррациональности в управлении. Но экономическая наука постоянно совершенствуется, увеличивая долю рационального, так как экономика предприятия развивается по принципу рациональности, что способствует возникновению необходимости успешного инновационного развития. Определенное сочетание рациональности и иррациональности в управлении может представлять собой «движущую силу» инновационного развития, развитие предпринимательской деятельности. Поэтому можно говорить о новом уровне рациональности в управлении и его методах. Критерием рациональности управления инновационным развитием предприятия можно рассматривать целеполагание, так как наличие целей развития позволяет строить базу сравнения конкурентоспособности, рассматривать ценность проектов и текущих контрактов, создавать мотивацию и заинтересованность персонала предприятия [4].

Инновационное развитие обеспечивает не только экономический рост за счет увеличения продаж, рыночной доли, повышения стоимости акций предприятий, но и повышение его ценности, обеспечиваемое ростом доходов, снижением производственного, коммерческого и финансового рисков, принятием верных управленческих решений по вопросам инновационного развития. Цели инновационного развития предприятий промышленности определяют состав подсистем управления процессами развития по трем направлениям: поэлементному, функциональному и интегральному. Целями развития предприятия могут быть:

- научно-техническое и организационное развитие производства;
- повышение качества и обеспечения конкурентоспособности продукции;
- повышение эффективности использования всех видов ресурсов;
- совершенствование внутрифирменных экономических отношений.

Подсистемы, обеспечивающие функционирование и взаимодействие элементов инновационного процесса, занимаются организацией труда участников реализации инновационной стратегии развития, организацией материальных потоков, информационных потоков в производстве и управлении, организацией функционирования орудий труда. Функциональные подсистемы организации инновационных процессов обеспечивают организацию работ по созданию и освоению новшеств, техническому совершенствованию производственных и управленческих процессов, качества, инновационной и производственной инфраструктуры, маркетинговых исследований. Подсистемы, обеспечивающие интеграцию всех групп процессов в единый инновационный процесс, формируют и совершенствуют производственную и управленческую структуры, организуют интегральное оперативное управление реализацией инновационной стратегии развития, внутрипроизводственные экономические отношения и социальные аспекты деятельности коллектива предприятия.

Таким образом, успешное применение той или иной модели управления существенно зависит от мероприятий в области кадрового менеджмента, причем целью управления инновационными изменениями является раскрытие и реализация потенциала персонала для реализации стратегии инновационного развития предприятий промышленности, повышения их конкурентоспособности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кечеруков Р.К. Механизмы достижения устойчивого развития экономики региона // Бизнес в законе. 2011. № 4.
2. Питерс Г., Уотермен Р. В поисках эффективного управления. М.: Прогресс, 1986.
3. Якубов Т.В., Кривошеина Н.С. Теоретические и методологические основы устойчивого развития промышленности // Материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции «Молодежь в современной экономической науке». Пятигорск: Изд-во СКФУ, 2012.
4. Якубов Т.В., Шихалиева Д.С. Методические подходы к определению критериев и показателей эффективности инновационных проектов развития строительных предприятий // Terra economicus. Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. Т. 7. № 4 (часть 2). С. 111–116.

## НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПЕРЕХОДЬКО М.Н.,

кандидат экономических наук, старший преподаватель,  
Российский государственный торгово-экономический университет,  
e-mail: marinaperehodko@mail.ru

Малое предпринимательство представляет собой реалию экономической жизни государства, которая в значительной мере определяет макроэкономическую ситуацию в стране и имеет значительный потенциал влияния на социальную картину в стране. Поэтому необходимо ясное представление о том, какое место малое предпринимательство занимает в национальной экономике и каковы его отличительные особенности.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство; экономический рост; налоги.

Small business is the reality of economic life, which largely determines the macroeconomic situation in the country and has a significant potential impact on the social picture of the country. Therefore necessary to a clear understanding of the place is small business in the economy and what are its distinctive features.

**Keywords:** small business; economic growth; taxes.

**Коды классификатора JEL:** L26, O12, O17.

Для экономики в целом деятельность малых фирм является важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития малого предпринимательства специалисты даже судят о способности страны приспосабливаться к меняющейся экономической обстановке. Для России, находящейся в рыночных отношениях, именно развитие сектора малого предпринимательства должно стать основой социальной реструктуризации общества, обеспечивающей переход всего хозяйства страны к рыночной экономике. Несмотря на трудности и неудачи, малое предпринимательство развивается, набирает темпы роста, решая экономические, социальные, научно-технические проблемы. Отрицательное влияние на развитие малого предпринимательства оказали последствия разразившегося в августе 1998 года финансового кризиса. По роли в развитии экономики, решении социальных задач малое предпринимательство России значительно уступает малому предпринимательству в таких развитых странах, как США, Япония, Италия и др.

Целью малого предприятия является решение региональных проблем посредством создания производственной и социальной инфраструктуры, увеличения производства товаров народного потребления, повышения эффективности использования местных ресурсов, природных и трудовых, ускорения разработок новых видов техники и технологий.

Мировая практика убедительно свидетельствует, что даже в странах с развитой рыночной экономикой малый бизнес оказывает существенное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем, увеличение численности занятых рабочих. По численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, выполняемых работ субъекты малого предпринимательства в отдельных странах играют ведущую роль.

Сектор малого предпринимательства является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без него экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Хотя «лицо» любого развитого государства составляют крупные корпорации, а наличие мощной экономической силы — крупного капитала в значительной мере определяет уровень научно-технического и производственного потенциала, подлинной основой жизни стран с рыночной системой хозяйствования являются малые предприятия как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни. Именно в секторе малого предпринимательства создается и циркулирует основная масса национальных ресурсов, которые являются питательной средой для благоприятного функционирования среднего и крупного бизнеса. Высокая приспособляемость и массовый охват практически всех сфер внутреннего рынка страны обеспечивают устойчивость развития экономики и способствуют стабильности политического климата в мире [1].

Как показывает мировая практика, малое предпринимательство играет большую роль в экономике любых стран, даже развитых, так как ему свойственны определенные преимущества. Среди них:

- более быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования;
- большая свобода действий субъектов малого предпринимательства;
- гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых решений;

- относительно невысокие расходы при осуществлении деятельности;
- большая возможность для индивидуума реализовать свои идеи, проявить свои способности;
- более низкая потребность в первоначальном капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и процесс производства;
- относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала и др.
- высокий уровень мотивации в достижении успеха.
- значительный потенциал в сфере трудоустройства населения, вовлечения в производство резервов рабочей силы, которые не могут быть использованы в крупном производстве из-за его технологических и иных особенностей. (Это пенсионеры, учащиеся, домохозяйки, инвалиды, а также лица, желающие трудиться после основного рабочего времени ради получения дополнительных легальных доходов.) [6].

Так, в одном из докладов Международного бюро труда отмечается, что малые предприятия располагают значительными конкурентными преимуществами, часто требуют меньше капиталовложений в расчете на одного работника по сравнению с крупными предприятиями, широко используют местные материалы и имеющиеся у предприятия трудовые ресурсы.

Собственники малых предприятий более склонны к сбережениям и инвестированию, у них всегда высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия.

Субъекты малого предпринимательства лучше знают уровень спроса на местных (локальных) рынках, часто товары производят по заказу конкретных потребителей, дают средства к существованию наемным работникам. Малые предприятия способствуют занятости большего количества работников по сравнению с крупными предприятиями, тем самым содействуют подготовке профессиональных и хорошо обученных кадров и распространению практических знаний. Малые предприятия по сравнению с крупными в отдельных странах занимают доминирующее положение как по числу, так и по удельному весу в производстве товаров, выполнению работ и оказанию всевозможных услуг потребителям [2].

Малый бизнес в рыночной экономике — ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Этот сектор по своей сути является типично рыночным и составляет основу современной рыночной инфраструктуры, так как он в первую очередь обеспечивает конкурентную среду экономики. К сожалению, в России малый бизнес находится на начальном этапе развития. Несмотря на принимаемые Правительством меры по поддержке малого предпринимательства, его деятельность ограничена рядом проблем. Количественные показатели в несколько раз уступают соответствующим показателям развитых стран.

В связи с этим выявим недостатки малого бизнеса:

- по сравнению с крупными предприятиями малые предприятия обладают более высоким уровнем риска и, следовательно, высокой степенью неустойчивости на рынке;
- малые предприятия зависимы от крупных компаний;
- слабая компетентность руководителей и менее профессиональные работники;
- повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
- малый бизнес связан с большими трудностями в привлечении дополнительных финансовых средств и получении кредитов;
- малые предприятия не обладают рыночной властью и хорошей ресурсной базой;
- несмотря на повышенную гибкость, потенциальные способности малых предприятий к изменениям не велики.
- малый бизнес имеет малую склонность к инвестиционной деятельности из-за недостаточных размеров капитала и долгосрочности отдачи от вложений [4].

Как показывает опыт, большинство неудач малых фирм связано с отсутствием опыта управления или профессиональной некомпетентностью собственников малых предприятий. И все-таки малый бизнес или малое предпринимательство из-за своей массовости в значительной мере определяют социально-экономическое состояние и уровень всей страны. Сектор малого предпринимательства способствует быстрому созданию новых рабочих мест, а, следовательно, решению проблемы занятости населения. В отличие от крупного производства, ориентированного на массовый спрос, выпуск больших партий стандартной продукции, малые предприятия функционируют на небольших рыночных сегментах, благодаря чему национальное хозяйство становится способным к быстрым структурным изменениям. Небольшие размеры малых предприятий дают возможность обеспечить технологическую, производственную и управленческую гибкость, а это позволяет оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка, внедрять научно-технические достижения, осуществлять эффективную инновационную деятельность. Говоря о роли малого бизнеса с опорой на опыт развитых стран, можно сформулировать вывод, что поступательное развитие малого предпринимательства является важнейшим фактором успешного решения следующих проблем:

1. формирование конкурентных цивилизованных рыночных отношений, способствующих лучшему удовлетворению потребностей населения и общества в товарах;
2. расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ, услуг. Стремясь к удовлетворению запросов потребителей, малый бизнес способствует повышению качества товаров (работ, услуг) и культуры обслуживания;
3. приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям;
4. содействие структурной перестройке экономики [3].

Малое предпринимательство выполняет следующие функции:

1. придает экономике гибкость, мобильность, маневренность;
2. привлекает личные средства населения для развития производства;

3. партнеры на малых предприятиях вкладывают свои капиталы в дело с большей заинтересованностью, чем на крупных;
4. создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы;
5. более эффективное использование творческих способностей людей, раскрытие их талантов, освоение различных видов ремесел, народных промыслов;
6. вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых крупное производство налагает определенные ограничения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся);
7. формирование социального слоя собственников, владельцев предприятий;
8. освоение и использование местных источников сырья и отходов крупных производств;
9. содействие деятельности крупных предприятий путем изготовления и поставки комплектующих изделий и оснастки, создания вспомогательных и обслуживающих производств;
10. освобождение государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа.

Все эти и другие экономические и социальные функции малого предпринимательства ставят его развитие в разряд важнейших государственных задач, делают его неотъемлемой частью реформирования экономики.

Практика показывает, что технический прогресс, наиболее полное удовлетворение потребительского спроса сегодня во многом определяются эффективностью работы небольших предприятий. Высокие темпы внедрения нововведений, мобильность технологических изменений, внедрение изобретений, быстрый рост сферы услуг и занятости, острая ценовая и неценовая конкуренция, ведущая, с одной стороны, к снижению цен, а с другой — к тому, что потребитель получает продукцию и услуги высокого качества, возможность для государства получать большие средства в форме налоговых поступлений — все это составляет *вклад малых предприятий* в экономику страны в целом.

В западных странах создаются специальные экономические условия для того, чтобы перспективные ученые, инженеры, изобретатели могли самостоятельно приступить к практическому внедрению своих идей, т. е. создается специализированная фирма во главе с автором идеи и с профессиональными менеджерами. В случае успеха это может превратиться в крупную промышленную корпорацию.

Для успешной деятельности в инновационной области необходимо сочетание трех факторов: научно-технический прогресс; частная инициатива; благоприятные экономические условия, создаваемые государством.

Основная проблема России, мешающая осуществлению инновационной деятельности, — это отсутствие благоприятных экономических условий. С позиций микроэкономического анализа на современном этапе научно-технического прогресса малые и средние фирмы за счет своей большей гибкости и мобильности должны обладать естественными преимуществами перед крупными структурами, построенными на принципах иерархического подчинения. За счет этого они должны быстрее реагировать на открывающиеся новые технологические возможности.

Роль малого и среднего бизнеса в процессе осуществления нововведений существенно зависит от рассматриваемой отрасли. В одних отраслях малые фирмы нередко задают тон и даже лидируют (например, в создании программного обеспечения, в развитии вычислительной техники, информатики, биотехнологии, в освоении методов генной инженерии), в других — довольствуются получением субподрядов от крупных компаний либо занимаются имитацией и диффузией нововведений.

Как следствие этого, в анализе роли малого бизнеса в развитии НТП просматривается сдвиг от противопоставления малых фирм и крупных промышленных компаний к более комплексной схеме их взаимодействия и даже симбиоза на различных этапах инновационного цикла с учетом имеющихся в каждом конкретном случае возможностей.

В малом предприятии существуют особенности рискованного финансирования. Во-первых, в случае рискованных капиталовложений кредит мелким фирмам, специализирующимся на внедрении технологических новшеств, предоставляется под перспективную идею, и не оговариваются гарантии его обязательного погашения за счет имущества, фондов и прочих активов фирмы. С самого начала допускается возможность потери вложенных средств, если финансируемый проект не принесет после своей реализации ожидаемых результатов.

Существует два пути реализации идей: продать ее заинтересованной компании или довести до практической реализации собственными силами. Первое проще, второе может оказаться прибыльнее в случае успеха. Но для осуществления проекта по второму пути необходимо решить огромное количество проблем, связанных не только с доведением идеи до стадии практической реализации, но и с оценкой перспектив рынка, выработкой стратегии преодоления конкуренции, рекламой, организацией сбыта и т. п. Для этого необходим определенный штат сотрудников, наличие финансовых ресурсов, что часто не соответствует «возможностям» отдельного предпринимателя. Платой за дополнительные средства является предоставление права использования новых технологий или весомый пакет акций созданной фирмы. В случае успеха инвестор получает сверхприбыль, извлекаемую из разницы между начальной и курсовой стоимостью акций.

Вторая особенность рискованных капиталовложений заключается в том, что они осуществляются, как правило, в самых передовых направлениях НТП.

Третья отличительная особенность рискованных капиталовложений состоит в том, что инвесторы не ограничиваются только предоставлением финансового кредита. Они непосредственно или через своих представителей активно участвуют в управлении новой фирмой на всех стадиях осуществления нововведения.

В ноябре 2008 г. был утвержден План действий, направленный на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики, в котором для поддержки малого бизнеса планировалось:

- увеличение программы финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, реализуемой Внешэкономбанком, а именно направление части дополнительных ресурсов на цели кредитования малого бизнеса;

- увеличение средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку субъектов малого предпринимательства;
- обеспечение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к получению заказов при размещении государственного заказа и закупках товаров (услуг) субъектами естественных монополий и государственными корпорациями;
- обеспечение формирования перечня федерального имущества, арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, установление льготного размера арендной платы, ограничение возможности его корректировки, закрепление минимального срока аренды в 5 лет [7].

Малое предпринимательство представляет собой реалию экономической жизни государства, которая в значительной мере определяет макроэкономическую ситуацию в стране и имеет значительный потенциал влияния на социальную картину в ней. Поэтому необходимо ясное представление о том, какое место малое предпринимательство занимает в национальной экономике и каковы его отличительные особенности. Малое предпринимательство порождает многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический уровень развития страны.

Мелкие фирмы действуют в условиях жесткой рыночной конкуренции, которую не все способны выдержать. Поэтому бурный рост числа новых предприятий сопровождается разорением многих из них. Чаще всего компании умирают от нерешенных управленческих проблем, нежели от нехватки капитала или инвестиций: причиной банкротства является потеря контроля за состоянием дел и не отвечающая потребностям производства система управления.

От рассмотрения роли малых предприятий экономике стран в целом целесообразно перейти к налоговой политике государства в данной области. Ни для кого не секрет, что малый бизнес России характеризуется высоким процентом функционирования предприятий в сфере теневой экономики. Практика показывает, что большая часть представителей малого бизнеса умышленно занижает в отчетных данных свои доходы, уменьшая налогооблагаемую базу [5].

В результате введения завышенных налогов многие предприятия попросту обанкротились. Подобная экономическая политика государства сильно ослабила малый и средний бизнес. По мнению некоторых теоретиков, этот стереотип «завышенных налогов» сохранился и в настоящее время.

Сейчас закон устанавливает, что предприниматели обязаны платить несколько обременительных видов налогов, как на свою прибыль, так и за принятых на работу работников.

По мнению большинства субъектов малого предпринимательства в России, если выплачивать абсолютно все налоги в полном объеме, малый бизнес становится нерентабельным и убыточным. Данное обстоятельство наиболее пагубно сказывается на начинающих бизнесменах, которые выплачивая налоги в полном объеме, не справляются с высокой конкуренцией, характеризующей малый бизнес.

Вместе с тем стоит отметить, что суть проблемы налогообложения лежит гораздо глубже, чем просто в большом налоговом бремени предприятий.

Субъекты малого предпринимательства довольно часто подвергают критике представителей государства, чиновников всех уровней, различные ведомства, выражая свое недовольство их работой, а также принимаемыми законодательными актами. Несомненно, несовершенство законодательной базы в итоге приводит к конфликту между государством и малыми предприятиями. Так, создаваемые нормативные акты, направленные на урегулирование налогообложения, содержат двусмысленные, расплывчатые формулировки, тем самым, показывая свою недоработанность. Резкой критике подвергается вся налоговая система, в частности механизмы взимания и распределения (перераспределения) налогов. Для бизнесмена поход в налоговую службу ассоциируется с томительным ожиданием и некачественным консультированием.

В результате государство старается совершенствовать налоговое законодательство, в то время как предприниматели адаптируются иным способом: минимизируют свои налоги, прибегая к так называемым серым схемам, уходя в теневую экономику.

В связи со сказанным стоит выделить основные проблемы налоговой системы в отношении малого бизнеса:

- отсутствие развитости механизмов налогообложения и перераспределения налогов;
- нестабильное, постоянное изменяющееся налоговое законодательство;
- сложность и расплывчатость норм принимаемых законов в области налогообложения;
- слишком высокие размеры взимаемых налогов;
- неразвитый сервис организации работы налоговых ведомств.

Однако указанные меры воспринимаются предпринимателями как недостаточная государственная поддержка, они требуют еще большего снижения налогового бремени для большинства молодых предприятий (хотя бы для тех, чей опыт работы не составляет и 3 лет).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Власков И.П. Государственная финансовая поддержка малого и среднего бизнеса. М., 2009. № 9. С. 32–35.
2. Глисин Ф. Малые предприятия в условиях кризиса // Экономист. 2007. № 23. С. 24.
3. Лебедева С.Ю. Регулирование и поддержка малого и среднего предпринимательства в ЕС. 2001. № 1. С. 14–21.
4. Лугина Т. Малые предприятия, большая роль. М., 2009. № 3. С. 34–38.
5. Паликова А.В. Формы поддержки малого и среднего бизнеса. М., 2008. № 5. С. 12–15.
6. Радугина В. Господдержка инвестиций в малый бизнес. М., 2009. № 4. С. 34–40.
7. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 14.02.2009 № 201-р.

## РОЛЬ ЗНАНИЙ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ОБУЧАЮЩЕЙ СРЕДЫ В СОЗДАНИИ И СОХРАНЕНИИ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ БЫСТРОРАСТУЩИХ КОМПАНИЙ

СТАРЫГИНА А.М.,

кандидат социологических наук, доцент,  
Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации,  
e-mail: st.ar@bk.ru

В статье рассматривается роль воспроизводства знаний, обучающих технологий и сетевого взаимодействия как основных компонентов системы создания и развития компетенций специалистов. Сетевое взаимодействие, интенсивные групповые коммуникации, использование информационно-коммуникационных технологий, гибкость и адаптивность образовательных программ — это факторы, обеспечивающие динамичное развитие современных компаний инновационного типа.

**Ключевые слова:** мобильность получения информации; качество подготовки специалистов; реформирование форм и методов преподавания; система дистанционного образования; интеллектуальная обучающая среда.

The article considers the role of reproductive performance of knowledge, training technologies and network interaction as the main components of creation and development of specialists' competences system. Network interaction, intensive group communications, application of information and communication technologies, flexibility and adaptability of educational programs are the factors which provide dynamic development of modern innovative-type companies.

**Keywords:** mobility of gaining of information; quality of employees training; modernization of forms and methods of tutoring; system of distance learning; intellectual learning environment.

**Коды классификатора JEL:** D83, J24, O15.

Если Россия не модернизирует экономику, это будет означать, что наша страна значительно снизит конкурентные преимущества не только национальной экономики, но и отечественных быстроразвивающихся компаний, так как наиболее слабое в системе организации бизнеса — это инновационные программы обучения и переподготовки специалистов, при помощи которых готовятся новые кадры и происходит коммерциализация новых технологий.

Приоритеты модернизационной политики определены Правительством в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Важной составляющей модернизационных преобразований является политика интенсивного наращивания человеческого потенциала, структурного обновления и диверсификации экономики, макроэкономического оздоровления, повышения уровня социальной защищенности. Для возвращения к экономике развития модернизационную политику следует последовательно сочетать с мерами по развитию системы образования, подготовки и переподготовки менеджеров и специалистов.

Системы обучающих мероприятий в компаниях инновационного типа способствуют не только смягчению неблагоприятных воздействий кризиса, замедления экономического роста, но и стимулируют прогрессивные структурные и институциональные сдвиги способствовать обновлению российского общества в целом. К основным направлениям модернизации относятся:

1. Проведение институциональных реформ, обеспечивающих устойчивое и динамическое развитие человеческого капитала. Именно инвестиции в человека являются приоритетом государственной политики и основным направлением финансирования развития компаний, стремящихся к расширению доли рынка и обеспечению конкурентоспособности.

2. Усиление роли внутреннего спроса в обеспечении экономического роста. Структурное обновление экономики, ведущее к снижению зависимости национального производства от экспорта топливно-сырьевых продуктов, предполагает проведение новой индустриализации, главными элементами обеспечения которой выступают новые технологии и новые компетенции менеджеров и специалистов компаний инновационного типа.

3. Обеспечение макроэкономической сбалансированности, предполагающее осуществление сложного комплекса институциональных и организационных мероприятий по реструктуризации расходных обязательств, нацеленной на повышение эффективности производства.

4. Рост инновационной активности в экономике, формирование «критической массы» эффективных, динамично развивающихся, конкурентоспособных предприятий и фирм во всех секторах производства, продолжение технологической модернизации отечественной промышленности. Смягчение региональной поляризации за счет ускорения развития депрессивных и слаборазвитых регионов, развития системы стратегического управления ростом компаний инновационного типа на региональном уровне.

В условиях кризиса на высшем правительственном уровне проводился еженедельный мониторинг увольнений работников в связи с ликвидацией организаций или сокращением персонала, а также переводом ряда предприятий в режим сокращенного рабочего времени. Задача органов власти совместно с бизнесом обеспечить полноценное соблюдение Трудового законодательства в плане социальной защиты высвобождаемых работников, контролировать прогнозируемость и управляемость процессов высвобождения работников, их «растянутость» во времени с тем, чтобы потерявшие работу сотрудники предприятий успели адаптироваться к новым условиям.

В современных условиях развития экономики, стратегически направленных по реализации политики новой индустриализации, происходит поиск инструментов обеспечения конкурентоспособности высвобождаемых работников на рынке труда за счет повышения их квалификации, переподготовки по востребованным специальностям, переезда в регионы с дефицитом рабочей силы соответствующей квалификации. К таким инструментам относятся: системы подготовки и переподготовки кадров на рынке образовательных услуг, включающие системы дистанционного образования.

В условиях кризиса Федеральный бюджет выделил дополнительные средства на стабилизацию ситуации на рынке труда. Субъектами Российской Федерации приняты 82 региональные программы, предусматривающие профессиональное обучение работников. За счет этих средств в регионах проводятся специальные мероприятия по развитию малого бизнеса, инновационного предпринимательства, поддержке предприятий, созданию информационно-сетевой архитектуры систем непрерывного образования.

Уровень российского образования, по меркам среднеразвитой страны, только что осуществившей индустриализацию, специалисты оценивают как достаточно высокий, выделяя два коренных недостатка в сложившейся к настоящему времени модели профессионального образования: во-первых, избыток специалистов с высшим образованием при недостатке среднего технического персонала, во-вторых, неспособность российских университетов готовить востребованных специалистов, причем востребованность измеряется количеством выпускников вузов, пошедших работать по специальности [3].

Для решения задач, связанных с развитием конкурентоспособных предприятий, и реализации политики новой индустриализации, современное образование должно быть непрерывным и всеобщим. В связи с этим, задача университетов и компаний, стремящихся к устойчивому развитию, состоит в том, чтобы дать возможность человеку учиться на протяжении всей жизни.

Особенность модели современной экономики, в которой конкурентные преимущества имеют динамично развивающиеся производства и фирмы, ориентированные на упрочение места на рынке, состоит в том, что появляются новые сферы деятельности и профессии, требующие постоянного изменения квалификаций, постоянного образования и адаптации к новым вызовам.

Компании, которые не развивают внутренние обучающие системы, современные технологии переподготовки специалистов, оказываются в стороне от успешного бизнеса и никак не могут считаться устойчивыми. Работники этих компаний должны стимулироваться к получению новых знаний, расширению компетенций, получению дополнительных навыков.

Особенностью развития быстрорастущих компаний является высокий спрос на знания, практический опыт и профессиональные компетенции. Сложившаяся система российского образования не может гибко реагировать на возрастающий спрос со стороны агентов рынка, удовлетворяя его не только количественно, но и качественно. В связи с этим, в России за последние 20 лет наблюдался рост вузовского образования и бизнес-образования, не отличающийся высоким уровнем подготовки специалистов.

Качественно новые вызовы, стоящие перед современной системой профессионального образования и переподготовки специалистов, требуют институциональной модернизации. Основой такой модернизации выступает преобразование вузов из мест для обучения в центры переподготовки, предлагающие создание инновационной системы профессионального образования для всех специальностей и возрастных групп. В условиях возрастания спроса на переподготовку специалистов со стороны потребителей, прежде всего, инновационных фирм и предприятий, а также самих обучающихся структура университетских программ должна становиться более сбалансированной по разнообразию предлагаемых программ, технологий и форм обучения.

Сбалансированность отечественной системы образования и переподготовки означает не только сближение и переплетение программ различного уровня, но и их адаптацию в зависимости от требований бизнеса, различий в возрасте и опыте обучающихся. При формировании программ и отборе слушателей важно разрабатывать и внедрять программы для людей с незначительным производственным опытом (pre-experience) и программы для специалистов с большим опытом работы (post-experience). Например, в большинстве действующих программ бизнес-образования или переподготовки наличие опыта является условием для зачисления слушателей, а в ряде программ (например, в магистратуре) требование опыта не является очевидным, однако, учет этого фактора существенно влияет на содержание программы.

Слушатели российских программ MBA являются представителями новой генерации предпринимателей и менеджеров, которые уже занимают важное место в управленческих структурах различных предприятий. Они постепенно формируют верхний слой среднего класса, занятого в российском бизнесе. По данным экспертов, возрастная структура слушателей таких программ в 2011 г. выглядела следующим образом: до 30 лет — 29%, от 31 до 40 лет — 55%, старше 40 лет — 16%. Средний возраст — 34 года, а средняя продолжительность работы в бизнесе — 9 лет [1].

Оценивая гендерные характеристики слушателей, эксперты предоставляют следующие показатели: мужчин — 60%, женщин — 40%, при этом, структура базового образования, характеризуется так: 52% — техническое; 33% — экономическое и юридическое, 18% — другие виды образования (сельскохозяйственное, военное, медицинское, историческое и пр.) [1].

Если оценить структуру занятости по видам бизнеса, то она выглядит, по оценкам экспертов, следующим образом: 50% слушателей заняты в компаниях среднего бизнеса, 30% работают в крупном и транснациональном бизнесе, 17% — в малоформатном бизнесе [2].

Отметим, что преобладание слушателей, работающих в среднем и малом бизнесе, определяет специальные требования не только к структуре, но и к формам бизнес-образования. В свою очередь, оценка показателей, связанных с должностным статусом слушателей, позволяет выделить необходимость проведения части занятий дистанционными методами для сокращения временных затрат. Например, генеральные директора и директора фирм в системе бизнес-образования составляют 25% от общего числа обучающихся, руководители филиалов, заместители директора — 19%, руководители подразделений — 26%, топ-менеджеры, специалисты, менеджеры — 30% [4].

Приведенная структура свидетельствует о принадлежности слушателей к верхнему слою среднего бизнес-класса, способного оплатить получение дополнительного образования самостоятельно. Вместе с тем, специалисты отмечают, что около 10% слушателей оплачивали программы на условиях софинансирования. Это свидетельствует о росте интереса компаний инновационного типа к организации качественной переподготовки работников.

Для дифференциации слушателей по степени адаптации к условиям бизнеса экспертами чаще всего использовались ответы на следующие вопросы: о степени соответствия должностного статуса намерениям и возможностям респондента; о степени использования профессионального потенциала; о соответствии заработной платы (дохода) вкладу респондента в деятельность фирмы.

Согласно результатам опросов, можно выделить три группы слушателей бизнес-школ: высокоадаптированные — 19%, среднеадаптированные — 53% и слабоадаптированные — 28% [2].

В настоящее время современные тренды, которые можно выявить в отечественном бизнес-образовании, следующие: во-первых, прагматизация программ с учетом потребностей бизнеса или реальная контекстуализация под требования менеджмента развития определенных компаний; во-вторых, изменение моделей управления самой системой образования, а также формирование новых моделей развития самих школ бизнеса, основанных на возникновении проектных команд, внедрении информационно-сетевых и дистанционных программ обучения; в-третьих, прагматизация оценки работы преподавателя, основной задачей которого является умение донести до слушателя современные бизнес-знания и показать возможности их применения.

В связи с этим, расширяются требования к преподавателям, от которых ожидают дополнительных компетенций, связанных с умением проводить прикладные исследования, заниматься бизнес-консультированием, применять современные методики обучения, в том числе, дистанционные.

На посткризисном рынке бизнес-образования, вследствие необходимости снижать затраты на подготовку специалистов, дистанционные технологии, включаемые в процесс образования, пользуются особой популярностью.

Дистанционная форма обучения получила интенсивное развитие на рынке бизнес-образования в следующих видах: дистанционное заочное обучение, e-learning, модели смешанного обучения и др. Увеличение требований к качеству подготовки специалистов на рынке труда предполагает модернизацию форм, технологий и инструментов преподавания.

Например, усвоение слушателями необходимых знаний и информации с помощью информационно-сетевых и коммуникационных технологий происходит на 40–60% быстрее, чем при использовании стандартных схем обучающего процесса, так как не затрачивается время на лишние операции.

Применение систем дистанционного образования позволяет проводить качественную переподготовку специалистов без отрыва от основной деятельности и получать образовательные услуги с высокой долей консалтинговой составляющей. При правильном составлении образовательных программ информационно-сетевые, консалтинговые и другие дистанционные формы обучения могут иметь максимально эффективные результаты.

Сетевое взаимодействие, интенсивные групповые коммуникации, широкое использование ИКТ, значительное влияние контекста, гибкость и адаптивность — это отличительные характеристики системы дистанционного образования, которые активно используются также в корпоративных университетах и являются конкретным воплощением развития экономики знаний.

Крупные быстроразвивающиеся компании стремятся использовать все методы информационно-сетевого взаимодействия со своими работниками, проходящими переподготовку для максимального достижения положительного результата в образовательном процессе. Вместе с тем, использование только системы дистанционного образования и исключительно информационных технологий, отсутствие эмоциональной вовлеченности в учебный процесс, а также преподавателей, готовых проводить онлайн-консультации конференции с обучающимися специалистами, снижает качество программ переподготовки, так как образование предполагает прямой контакт студентов и преподавателей. Отсутствие практических занятий, позволяющих провести оценку реальных проблемных ситуаций, а также отсутствие возможности получить опыт применения новых знаний на практике снижают преимущества эффекта экономии времени от дистанционного обучения.

В связи с этим, основной задачей программ подготовки и переподготовки специалистов в инновационных компаниях считается не только создание корпоративных программ обучения, внедрение дистанционных форм обучения, но и использование их как инструментов, обеспечивающих не только экономию времени, но и улучшение качества контроля над обучением, теоретической и практико-прикладной работой слушателей.

Результаты обобщения практического опыта реализации инновационных образовательных программ свидетельствуют о том, что одной из наиболее эффективных методик использования дистанционных образовательных технологий является модель смешанного обучения (blended learning), которая была разработана в Открытом Университете Великобритании.

Модель blended learning предполагает высокую степень мотивации обучающегося, которая наиболее ярко и осознанно присутствует у взрослого контингента. Использование такого концептуального подхода к развитию системы переподготовки специалистов предполагает наличие новых форм организации учебного процесса, использование механизма мониторинга и оценки результативности итогов обучения, внедрение стратегии практико-ориентированности в систему проведения переподготовки.

Система смешанного обучения расширяет возможности дистанционного образования, но требует высокой квалификации персонала. Опыт работы корпоративных университетов ОАО «Сбербанк», ОАО «Росгосстрах», ОАО «Российские железные дороги» показывает, что инвестиции в персонал в таких программах превосходят инвестиции в развитие технологий.

Таким образом, основная задача модернизации образовательных процессов заключается не столько в технологическом обеспечении информационно-сетевых процессов переподготовки специалистов быстрорастущих компаний, сколько в их кадровом обеспечении, связанном с разработкой механизма мотивированности на всех уровнях управления развитием бизнес-образования: бизнес-сообщества, отдельных компаний, руководства вузов, а также преподавателей и практиков. Для решения этой задачи, с нашей точки зрения, необходимо создать механизм взаимодействия между крупными предприятиями и фирмами, проявляющими спрос на программы подготовки специалистов, и высшими учебными заведениями, имеющими наработанные варианты и опыт проведения таких программ.

Начинать внедрение программ дистанционного образования в обучающих компаниях, которые открывают корпоративные университеты, лучше всего с разработки совместных программ дополнительного образования с действующими передовыми университетами, так как именно в процессе взаимодействия науки и образования может быть сформирована система переподготовки специалистов, учитывающая требования современного бизнеса, работодателя и обучающегося специалиста.

Поскольку особенность современного общества связана с постоянным порождением новых идей, гипотез, теорий, структура явных (формальных) научных знаний и достаточно динамична, жесткость и определенность границ здесь весьма условна. Издание стандартных вузовских учебников просто не в состоянии успевать за появлением свежих теорий и данных, современные технологии развития требуют от быстроразвивающихся компаний постоянной генерацией новых знаний, альтернативных гипотез, оснований, идей, большинство из которых устаревают и становятся ненужными, еще не начав реализовываться. Это является барьером в организации обучения на основе новых актуальных научных знаний, поскольку многие знания отвергаются, не успев найти технологического развития.

Рост темпов развития приводит к сокращению циклов обновления знаний. При этом «время жизни» научных теорий становится сопоставимым с циклом обучения в традиционных образовательных учреждениях и оказывается существенно более коротким, чем средняя продолжительность жизни и период активной производственной деятельности человека. Это создает принципиально иные условия взаимодействия науки и бизнес-образования, ставя перед образованием задачу обеспечения процесса непрерывной и интенсивной профессиональной переподготовки и развития специалистов и менеджеров компаний инновационного типа.

Вновь создаваемые программы переподготовки могут быть модульными, быстроменяемыми, гибкими, сложноструктурированными, так как система дополнительного образования может изменяться в зависимости от изменения требований к подготовке специалистов. Корпоративные программы обычно менее консервативны, чем университетские, но они и менее профессиональны, поэтому необходимо взаимодействие агентов рынка образовательных услуг при их разработке.

На этапе подготовки таких программ в корпоративных университетах выяснилось, что уровень подготовки самих преподавателей является центральной проблемой, ограничивающей взаимодействие университетов и компаний инновационного типа, развивающих такие проекты. Сложным вопросом для развития интегрированных программ взаимодействия между агентами системы бизнес-образования является отсутствие механизма мотивации преподавателей вузов, обеспечивающего обмен учебными материалами для проведения занятий в дистанционной форме.

Развивая системы дистанционного образования и информационно-сетевые технологии переподготовки специалистов, руководители крупных российских компаний выделяют в этой методике только положительные стороны: экономия рабочего времени обучаемых сотрудников (без отрыва от производства), возможность увеличения количества учебных часов и уменьшения финансовых затрат, а также непрерывный и неограниченный доступ сотрудников к источникам информации. Например, широко используют дистанционные формы в обучении своих сотрудников финансовая корпорация «Уралсиб», «Корпоративный университет МТС», ОАО «Сбербанк».

Эти быстрорастущие компании используют различные инструменты, как в самом обучении, так и в удаленном тестировании: электронные интерактивные курсы, электронные тесты, тренажеры, smart-курсы, вебинары, видео-подкасты. Основные плюсы дистанционного электронного обучения — это высокая скорость и масштабность донесения информации, основанной на знаниях о продуктах или технологиях, а также возможность моментально оценить уровень знаний либо проверить их усвоение по результатам обучения через электронное анкетирование и тестирование.

Корпоративные университеты должны стремиться развивать концепцию практического управления знаниями, в центре внимания которой оказывается специалист, созидающий этих знаний. Для их трансляции современные компании начали придавать особое значение вопросам коммуникации, взаимодействия и культуры. Знания состоят из истин и представлений, точек зрения и концепций, суждений и предположений, методологий и ноу-хау.

Информационно-сетевые коммуникации и формы обучения обеспечивают дополнительную экономию ресурсов и бюджета компаний. Электронный формат является незаменимым инструментом для компаний с широкой филиальной сетью. Сетевое управление развитием бизнес-образования позволяет повысить его качество и донести единый контент до всех сотрудников, проходящих системную переподготовку. Важной особенностью такого формата получение знаний является экономия времени.

В российских корпоративных университетах в среднем каждый сотрудник способен освоить два дистанционных курса за год. Однако электронное обучение не может полностью вытеснить и заменить очное. Очный формат корпоративного обучения, дающий возможность быстрого обмена мнениями, приближения к реальной ситуации, в настоящее время является хорошей базой для проведения очных программ и тренингов специалистов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Заславская Т.И., Крылатых Э.Н., Шабанова М.А.* Новое поколение деловых людей России: социальный портрет, карьера, бизнес-образование. М.: Дело, 2011.
2. *Крылатых Э.Н.* Подготовка нового поколения менеджеров для российской экономики // Бизнес-образование. 2012. № 1. С. 17.
3. *Мау В.* Человеческий капитал: Как модернизировать образование? // Ведомости, 2012 № 134 (3148) от 20 июля. С. 3.
4. *Фальцман В.К., Крылатых Э.Н.* Подготовка менеджеров высшей квалификации. Опыт РНВШУ Академии народного хозяйства. М.: Дело; АНХ, 2009. С. 61.

## ПРЕИМУЩЕСТВА СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

ЛОКТИОНОВА М.А.,

ассистент,

Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт, г. Ставрополь,

e-mail: nalogi@ncstu.ru

В статье детерминированы конкурентные преимущества факторинга как одной из форм беззалогового финансирования оборотного капитала предприятия, к которым относятся возможность совмещения с традиционными долговыми инструментами; целевой характер использования ресурсов; наличие перспектив отсрочки платежа без потери скорости обращения денежных средств.

**Ключевые слова:** товарный кредит; банковский кредит; факторинг; источники финансирования; платежная дисциплина; дебитор.

The paper determined the competitive advantages of factoring as a form of unsecured working capital business, which include the possibility of combining traditional debt instruments, targeted use of resources, the presence of the prospects of deferred payment without loss of velocity of circulation of money.

**Keywords:** trade credit; bank credit; factoring; financing; payment discipline; the debtor.

**Коды классификатора JEL:** D92, L22.

Современный этап развития экономики в условиях макроэкономической рецессии предъявляет новые требования к поиску эффективных методов финансирования оборотного капитала предприятий. В связи с тем, что внешнее финансирование является значительным источником пополнения оборотного капитала хозяйствующих субъектов, необходимость поиска и анализа инновационных инструментов его финансирования приобретает первостепенное значение.

Источники внешнего финансирования подразделяются на долгосрочные (инвестиционные), смешанные и краткосрочные. Рассмотренные ниже формы финансирования оборотных средств предприятий представлены в порядке возрастания степени риска, потери ликвидности и убывания уровня затрат по обслуживанию долга.

Основными видами краткосрочного финансирования отечественных предприятий являются торговые кредиты, краткосрочные ценные бумаги, взаимозачеты, краткосрочные банковские кредиты, факторинг.

Товарный кредит выгоден всем участникам рынка: и производителю, и дистрибьютору, и розничному продавцу. Инвестируя денежные средства в построение каналов сбыта, большинство торговых компаний способны увеличить во много раз объемы продаж при соответствующем товарном наполнении. Другими словами, товарный кредит в настоящий момент становится основным инструментом развития компаний.

Однако сдерживающим фактором развития товарного кредита является необходимость инвестирования поставщиком значительных денежных средств в дебиторскую задолженность, а также организационные вопросы построения продаж в кредит, начиная с того, кому продавать, как отслеживать приход платежей, что делать в случае неплатежеспособности покупателя и т. д. Поэтому построение продаж в кредит требует не только инвестиций в оборотный капитал, но и большого объема ресурсов на построение технологии. Альтернативой самостоятельному развитию товарного кредита является факторинг.

Важным источником краткосрочного финансирования оборотных средств малых и средних предприятий служат краткосрочные банковские кредиты (до одного года), которые разделяют на средства овердрафта и краткосрочные банковские ссуды.

Факторинг и банковский кредит имеют различную природу и направлены на удовлетворение разных потребностей поставщиков. Кредит характеризуется срочностью, что предполагает его погашение через определенный срок. Банковский кредит абсолютно неприемлем для финансирования поставок с отсрочкой платежа, поэтому факторинг является единственным бессрочным пассивом в отечественной экономике и позволяет планировать программу развития на многие годы вперед.

Факторинговое финансирование, в отличие от обычного кредитования, доступно высокорисковым, информационно непрозрачным предприятиям, поскольку риск невозврата долгов лежит не на них, а на их покупателях, и кредитоспособность поставщика становится менее важной, чем кредитоспособность его покупателей. Поэтому использование факторинга возможно, когда покупателями клиента являются крупные и надежные компании, в том числе иностранные.

Факторинг позволяет клиенту также избавиться от рутинной работы, связанной с отслеживанием состояния дебиторской задолженности, напоминанием дебиторам о задержках платежей. Обычно факторинговая компания по первому требованию поставщика предоставляет ему отчет о состоянии дебиторской задолженности, включающий в себя информацию обо всех поставках поставщика и платежах его покупателей. Также в случае безрегрессного факторинга Фактор берет на себя заботу о взыскании долгов с дебиторов, что особенно актуально для небольших компаний, не располагающих собственными ресурсами для инкассации. Это позволяет им экономить трудовые и финансовые ресурсы.

Ключевым преимуществом факторинга является то, что фактически этот инструмент беззалоговый в традиционном понимании, он доступен широкому кругу малых и средних компаний. В этом заключается основное идеологическое отличие факторинга от банковского кредитования: размер факторингового финансирования зависит от будущих доходов компании, а размер кредита — от прошлых доходов, выраженных в виде предмета залога и общего благополучного финансового состояния заемщика. Размер кредита всегда ограничен размером залога (причем стоимость залога может в два раза превышать размер кредита), а размер факторингового финансирования зависит от объемов продаж, и поэтому факторинг способен обеспечить ресурсами самые агрессивные планы увеличения продаж [3].

Благодаря этой важной характеристике факторинговое финансирование становится доступным широкому кругу малых и средних российских предприятий, для которых недоступны другие источники финансирования. Неудовлетворительный спрос на финансирование со стороны таких компаний становится залогом быстрого развития факторинга в России на ближайшие годы. В связи с этим развитию факторинга будут способствовать все меры государства, направленные на «вывод из тени» предприятий малого и среднего бизнеса.

Как известно, кредиты, облигации, вексели являются конкурирующими инструментами привлечения заемного капитала. Факторинг может применяться совместно с ними, поскольку он не требует расширения имеющегося объема гарантий. Кроме того, когда в условиях высокой конкуренции дальнейшее снижение цены становится невозможным, именно отсрочка платежа представляется единственным приемлемым средством сохранения финансовой устойчивости предприятия. При этом Фактор выступает для клиента в роли кредитного менеджера, контролирующего платежную дисциплину и деловую репутацию покупателей, управляющего рисками посредством лимитной политики и оказывающего дополнительные услуги по информационному обеспечению, учету и инкассации дебиторской задолженности.

В этом отношении факторинг обладает явным преимуществом перед кредитом, поскольку, получив кредит, компания хотя и пополняет свои оборотные средства, т. е. получает возможность предоставлять отсрочки платежа, но остается оснащенной прежним механизмом управления рисками дебиторской задолженности. Поэтому для многих компаний, обладающих практически безграничными возможностями привлечения любых видов финансирования, факторинг тем не менее остается безальтернативным инструментом.

Главная задача факторинга состоит в обеспечении такого режима функционирования предприятия, при котором создание максимально благоприятных условий для потребителей производимой продукции не приводило бы к дефициту его собственных оборотных средств. Также в этом случае может быть реализована возможность отсрочки платежей покупателей без существенного снижения скорости обращения капитала.

Другим важным, хотя и не очевидным преимуществом факторинга является его стоимость. По данным факторинговых компаний, стоимость финансирования составляет 11–26% годовых. На стоимость факторингового обслуживания в первую очередь влияют те услуги, которые входят в портфель клиентов. Кроме того, влияние на уровень ставки оказывают величина бизнеса клиента и оценка качества передаваемой дебиторской задолженности.

Уплачивая более высокую ставку, клиент получает набор услуг по управлению дебиторской задолженностью и страхованию связанного с ней риска. Высокая ставка по факторинговым операциям, по сравнению с кредитными, может быть оправдана. Во-первых, Фактор берет на себя всю техническую работу по инкассации дебиторской задолженности и информированию клиента о состоянии его дебиторской задолженности, благодаря чему освобождается соответствующий ресурс бухгалтерии клиента. Кроме того, Фактор может предоставлять клиенту независимую информацию о платежеспособности его дебиторов, выступая в роли кредитных бюро, что вполне согласуется с мировой практикой. Именно это позволяет клиентам существенно оптимизировать свои отношения с дебиторами, снизить риски, связанные с управлением дебиторской задолженностью [2].

Однако эти дополнительные услуги не единственное, что получает клиент, уплачивая ставку, более высокую по сравнению с кредитом. Главное ценовое преимущество этого инструмента заключается в том, что при факторинге имеет место полное целевое использование средств. При кредите повсеместно распространена ситуация, когда компания получает кредиты, и в то же время у нее есть постоянный неснижаемый остаток на счете. Следовательно, можно сказать, что эта компания за проценты пользуется своими собственными деньгами. Поэтому в действительности заемщик платит за кредит более высокую ставку, чем та, которая установлена формально. В факторинге же такая ситуация исключена.

Факторинг позволяет за короткий срок увеличивать объем продаж в несколько раз и дает возможность компании развиваться более эффективно, чем при кредитовании. Основная цель факторингового обслуживания банком — обеспечить клиенту возможность заниматься основной деятельностью — продажами, не отвлекаясь на постоянное решение финансовых вопросов.

Эффект от факторингового обслуживания максимален в случае, если полученное финансирование направляется на закупку товара, который, в свою очередь, также отгружается с отсрочкой платежа, компания снова получает финансирование и т. д. Факторинг позволяет продавцу покрывать финансовые риски, связанные с отсрочкой платежа. К таким рискам можно отнести риск несвоевременной оплаты поставок покупателями, риск неуплаты поставок покупателями в случае безрегрессного факторинга, риск изменения валютного курса на протяжении периода отсрочки платежа по поставке, риск резкого изменения рыночной стоимости денежных ресурсов.

Привлекательность факторинга заключается в том, что он объединяет в себе комплекс важных услуг для предприятия: финансирование оборотного капитала, управление дебиторской задолженностью, страхование (покрытие) кредитных рисков и рисков ликвидности, коллекторские услуги, информационно-аналитическое обеспечение [1]. Основное отличие финансовых услуг по факторингу от традиционного банковского кредита заключается в том, что при факторинге открывается доступ поставщика к финансовому ресурсу, опираясь на платежеспособность его дебиторов. В связи с этим факторинг рассматривается как эффективный инструмент финансирования предприятий.

Рассмотренные выше преимущества факторинга перед кредитом представлены в табл. 1.

Таблица 1

## Сравнительная характеристика факторинга и кредита

Условия предоставления денежных средств	Договор факторинга	Кредитный договор
Целевой характер предоставления денежных средств	Не предусматривает целевой характер предоставления средств	Предусматривает строго целевое использование выданных денежных средств
Участник договора, осуществляющий погашение денежных средств	Покупатель (дебитор)	Клиент (заемщик)
Период, на который предоставляются денежные средства	Срок фактической отсрочки платежа	Фиксированный срок
Срок выплаты денежных средств	В день поставки товара	В обусловленный кредитным договором день
Сумма выплаты	Зависит от торгового оборота	Зависит от обеспечения и залога
Обеспечение предоставления денежных средств	Не требует какого-либо материального обеспечения	Выдается под залог и предусматривает дополнительные обязательства — обороты по расчетному счету и т. д.
Ограничения при предоставлении денежных средств	Размер финансирования может безгранично увеличиваться по мере роста объема продаж клиента	Кредит выдается на заранее обусловленную сумму
Гарантированность предоставления денежных средств	Факторинговое финансирование продолжается бессрочно	Погашение кредита не гарантирует получение нового
Дата возврата денежных средств	Погашается в день фактической оплаты дебитором поставленного товара	Погашается в заранее обусловленный день
Условия получения средств	Автоматически при предоставлении накладной и счета-фактуры	Для получения кредита необходимо оформлять большое количество документов
Обязанность расчетно-кассового обслуживания в данном банке	Не предусмотрена	Предусмотрена
Дополнительные услуги	Сопровождается сервисом, который включает управление дебиторской задолженностью, покрытие рисков, связанных с отсрочкой платежа, информационное обслуживание и др.	Банк не оказывает заемщику каких-либо дополнительных услуг

Несмотря на преимущества факторинга, он имеет и недостатки, препятствующие более широкому его использованию в российской экономике. Наиболее существенным из таковых считается относительная дороговизна факторинга. В настоящее время уровень факторинговой комиссии составляет до 3% от суммы уступленного денежного требования. В зависимости от срока оборачиваемости дебиторской задолженности эта комиссия при пересчете доходит до 20–30%.

Факторинг как инструмент финансирования предприятия часто сравнивают с кредитными продуктами, в ценовом плане с которыми он проигрывает. Однако такое сравнение, на наш взгляд, некорректно, так как главное назначение факторинга состоит в ускорении оборачиваемости оборотных средств с постоянным наращиванием объемов реализации, а не во временном устранении дефицита оборотных средств, как при краткосрочном кредитовании.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Коробова Г.Г. Банковское дело: Учебник. М.: Магистр, 2009.
2. Кузьменко В.В. Современный факторинг в системе кредитных отношений: Монография. Ставрополь: СевКавГТУ. 2011.
3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.factorings.ru/>.

## УПРАВЛЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЯМИ В СИСТЕМЕ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ

**БАРСЕГОВ С.С.,**

аспирант,  
Московский государственный университет путей сообщения,  
e-mail: bars-arm@yandex.ru

В статье детерминируется место и роль управления компетенциями сотрудников в контуре стратегии оптимизации затрат транспортной корпорации ОАО «РЖД» в период организационного реформирования.

**Ключевые слова:** экономика знаний; компетенции сотрудников; человеческий капитал; инвестиции; оптимизация затрат; долгосрочная стратегия.

The article defines a place and a role of competency management in the aspect of strategy of large company's cost optimization of the JSC «Russian Railways» in a period of organizational reformation.

**Keywords:** knowledge-based economy; competences of employees; human capital; investment; cost optimization; long-term strategy.

**Коды классификатора JEL:** G32, G34.

В условиях изменения модели макроэкономического развития, по мнению ученых, при оценке финансового потенциала и разработки финансовой стратегии корпорации, наряду с материальными активами следует учитывать активы нематериальные, которые, с развитием процессов виртуализации экономики и с возрастанием значимости знаниевых, компетентностных технологий, приобретают скорее решающую роль, нежели опосредующую [5].

Существующие модели структуры нематериальных активов показывают больше общего, чем различий. Подавляющее большинство авторов признают наличие самостоятельных элементов интеллектуального капитала — человеческого, организационного, клиентского, как бы они ни назывались. Вместе с тем, в настоящее время существует множество терминов, так или иначе связанных с неосязаемыми активами: брэнд, деловая репутация (гудвилл), интеллектуальная собственность, нематериальные активы, расходы на R&D (исследования и разработки — НИОКР).

Все исследователи этого вопроса выделяют три составляющих нематериальных активов: интеллектуальный капитал (Intellectual Capital — IC); человеческий капитал (Human Capital — HC); структурный, или организационный, капитал (Structure Capital — SC); клиентский капитал (Client Capital — CC).

Данная классификация видов человеческого капитала позволяет рассматривать и оценивать человеческий капитал на уровне отдельного человека (микроуровень — индивидуальный человеческий капитал), отдельного предприятия или группы предприятий (мезоуровень — человеческий капитал фирмы) и государства в целом (макроуровень — национальный человеческий капитал). В структуре индивидуального человеческого капитала можно выделить капитал здоровья, культурно-нравственный капитал, трудовой, интеллектуальный и организационно-предпринимательский капитал.

В крупных корпоративных структурах, требующих развитых интегрированных систем управления, качество и эффективность управленческих технологий определяется их знаниеемкостью, поскольку любая корпорация функционирует в условиях высокой неопределенности не только внешней среды, которую корпорация стремится трансформировать в рамках своих топологических стратегий, но внутренней, продуцируемой сложной организационной структурой.

Некоторые ученые в качестве фактора обеспечения конкурентоустойчивости выделяют организационный капитал корпорации, который можно считать формой отчуждаемого человеческого капитала, участвующего в обеспечении эффективной поддержки принятия управленческих решений [1].

Другие исследователи превалирующую роль отводят человеческому капиталу. И.Т. Корогодина, исследуя механизмы функционирования социально-трудовой сферы, определяет человеческий капитал как совокупность знаний, навыков, умений, других способностей человека, сформированных, накопленных и усовершенствованных в результате инвестиций в процессе его жизнедеятельности, необходимых для конкретной целесообразной деятельности и содействующих росту производительной силы труда [3].

И.Т. Корогодина считает, что важнейшим критерием, выражающим суть капитала, является его накопление. Именно капиталом во всех случаях являются накопленные средства (денежные, вещественные, информационные и др.), из кото-

рых люди рассчитывают извлечь доход. Не выводится из этого определения и понятие человеческого капитала. Многочисленные высказывания основоположников теории человеческого капитала сводятся к тому, что люди увеличивают свои способности производителей и потребителей путем инвестиций в самих себя, а значительный рост капитальных вложений в человека изменяет структуру его доходов. Поэтому человеческий капитал представляет собой не врожденные, а накопленные свойства человека.

Человек не может родиться с уже готовым капиталом. Его необходимо создать в процессе жизнедеятельности каждого индивидуума. А врожденные свойства могут выступать лишь в качестве фактора, способствующего плодотворному формированию человеческого капитала [2, 8].

Социально-экономическую форму человеческого капитала и его качественную определенность характеризуют А.Н. Добрынин с С.А. Дятловым. «Человеческий капитал, — отмечают исследователи, — представляет собой форму проявления производительных сил человека в рыночной экономике ... адекватную форму организации производительных сил человека, включенных в систему социально ориентированной рыночной экономики в качестве ведущего, творческого фактора общественного воспроизводства» [2].

В содержательном плане человеческий капитал включает запас здоровья, знаний, навыков, способностей, которые капитализируются при следующих условиях: потоковый, накопительный запас способностей человека по фазам жизнедеятельности; целесообразность использования запаса способностей, что ведет к росту производительности труда; прирост производительности труда закономерно приводит к росту зарплат работника; увеличение доходов мотивирует работника делать дополнительные вложения в свой человеческий капитал, кумулятивно его накапливать.

Современные представления о неосознаваемых факторах производства новой стоимости воплощаются в понятии «интеллектуальный капитал» или «человеческий капитал». Менеджеры, управляющие стоимостью компаний, практически едины в своем мнении относительно названия этого явления, его содержания, а также в том, что современная бухгалтерия не в состоянии учитывать эти новые активы (компетентность сотрудников, отношение клиентов, компьютерные и административные системы, базы данных и др.) [7].

По мнению экспертов, для учета интеллектуального капитала требуется новая организационно-финансовая концепция [6]. Финансисты ведут дискуссии о том, стоит ли изменять традиционные бухгалтерские термины («нематериальные активы», «деловая репутация»), а также о возможности стоимостной оценки нового показателя, его учета и отражения в отчетности.

В условиях повышения роли человеческой составляющей в экономике и социальной сфере ключевыми ресурсами развития становятся информация и знания в воспроизводственном процессе. Если в начале прошлого века большинства конкурентных преимуществ компании достигали посредством обеспечения доступа к ограниченному природным и финансовым ресурсам, то к началу нового тысячелетия компании-лидеры стали побеждать в конкурентной борьбе, используя технологические, управленческие и финансовые новации, порождаемые творческими способностями человека. Гибкость и способность быстро реагировать на меняющиеся внешние и внутренние условия развития, умение поддерживать и усиливать собственную конкурентоспособность становятся основными качествами современных организаций.

Разработка социально-экономической стратегии развития крупных корпораций в условиях новой экономики должна быть ориентирована на стимулирование формирования компетенций и реализации компетентностного подхода в управлении. Знаниеемкая экономика требует знаниеемких управленческих решений, принимаемых сотрудниками, причем от уровня их компетенций зависит и устойчивость организационной системы, и ее конкурентоспособность, и, в конечном итоге, финансовая эффективность.

Крупные экстратерриториальные корпорации, такие как ОАО «РЖД», могут обеспечить инфраструктуру воспроизводства человеческого капитала, поскольку через программы социальной ответственности могут обеспечить реализацию концепции непрерывного обучения, инструментов поддержки реализации жилищных программ, программ здравоохранения.

В российской практике социальная ответственность часто ошибочно воспринимается как обременение экстенсивного развития. Для международных корпораций это инструмент привлечения инвесторов, поскольку такие корпорации, инвестирующие в образование, медобслуживание, пенсионное обеспечение своего персонала, обретают финансовую и инвестиционную привлекательность, ибо получают одобрение населения — покупателей продукции; они становятся более стабильными и устойчивыми, а значит — более надежными, в том числе заемщиками и продавцами своих ценных бумаг; они создают свою корпоративную инновационную культуру за счет формирования собственных исследовательских и образовательных центров; они получают долгосрочное конкурентное преимущество за счет формирования знаниеемких управленческих технологий, а так же высоких компетенций сотрудников; они могут реализовать внутри корпоративной структуры компетентностный подход в его чистом виде, поскольку обладают релевантной инфраструктурой, они формируют положительный гудвилл и имеют сильную инфраструктуру для формирования положительного брэнда за счет директ-рекламы через сотрудников и потребителей услуг.

Таким образом, корпорации, осуществляющие затраты на развитие человеческого капитала, получают от этих затрат такой положительный мультипликативный эффект, какой редко дает обычный инвестиционный проект.

В связи с этим, крупные корпорации действительно способны реализовать стратегии развития человеческого капитала, и как результат, инновационные стратегии развития, что и является главным индикатором способности крупной корпорации выступать катализатором социально-экономического развития. В условиях становления постиндустриального общества мощный импульс к развитию получили знаниеемкие секторы, возросли финансовые вложения в производство информации и знаний, а преобладающая часть национального продукта стала производиться в наукоемких отраслях.

Особую роль приобретают компетенции и интеллектуальный потенциал. Происходит изменение фундаментальных качеств работников — по мере роста роли и значения интеллектуальной деятельности, в значительной степени мотивированной надутилитарным образом. Рыночную капитализацию компании в современных условиях определяют ее финансовые и интеллектуальные активы, формируемые за счет компетенций сотрудников. Капитализация, являясь отражением финансового капитала компании, в решающей степени зависит от способности конкретной компании генерировать и целесообразно применять технологическую, коммерческую, финансовую информацию. Компетенции компании, ее незримые активы определяют ее рыночную стоимость, порой резко отличающуюся от бухгалтерской оценки имеющихся материально-вещественных фондов [4].

Интеллектуальный капитал играет ключевую роль в стоимостной оценке организаций, поскольку именно он отражает динамику организационного развития и создания стоимости и учитывает динамичное развитие современных предприятий. Интеллектуальный капитал определяется как экономические отношения по поводу движения вовлеченных в хозяйственный оборот материализованных и нематериализованных человеческих компетенций.

Резкий рост в конце XX в. капитализации компаний с высокой интеллектуальной составляющей инициировал исследования, касающиеся их функционирования, результатами которых стали модифицированные аналитические финансовые показатели. Наряду с традиционно учитываемыми активами необходимо включать в анализ нефинансовые индикаторы, которые лишь косвенно отражают величину интеллектуального капитала компании.

Этапы процесса оценки эффективности инвестиций в развитие персонала (на основе методики Джека Филлипса) предполагают несколько этапов планирования. При принятии решения о развитии компетенций сотрудников в контуре концепции форсированного развития человеческого капитала составляется план оценки инвестиций в развитие персонала, который включает:

- ✓ описание показателей, динамика которых будет характеризовать результаты проведенного тренинга. Выбранные показатели должны быть объективными; и экономический эффект их изменения (рост доходов, снижение затрат) может быть оценен;
- ✓ методологию сбора данных (анкетирование, наблюдения за персоналом, анализ управленческой отчетности и т. д.);
- ✓ источники сбора данных (отчетность предприятия, участники тренинга, руководители, рабочие группы и т. д.);
- ✓ сроки проведения оценки;
- ✓ список лиц, ответственных за обработку данных мониторинга оценки.

Сбор данных производится в соответствии с определенной на первом этапе методологией до, во время и после обучения. Это нужно для объективной оценки динамики выбранных показателей.

Для исключения влияния внешних факторов, не связанных с проведенным обучением, используются следующие подходы:

- ✓ трендовый анализ предшествующих периодов. Определяется тенденция изменения показателя до проведения тренинга и сопоставляется с полученными в итоге фактическими данными. Разница между трендом и фактическим результатом приписывается влиянию тренинга;
- ✓ экспертная оценка влияния полученных знаний на динамику показателей. В качестве экспертов могут выступать менеджеры компании, сторонние наблюдатели или другие участники тренинга.

Как правило, преобразовываются показатели, характеризующие производительность, качество, временные затраты. Например, повышение квалификации сотрудников бухгалтерии требует оценки прироста с финансовой точки зрения. При этом вполне допустимо рассчитать цену ошибки бухгалтера, которая может быть оценена через объем понесенных штрафных санкций, пеней, начисленных за некорректное ведение бухгалтерского и налогового учета и потом сравнить эти показатели с показателями до и после обучения.

Расчет суммарных затрат на формирование компетенций учитывает не только затраты на разработку программы обучения, раздаточные материалы, оплату услуг преподавателей и коучеров, аренду помещения, но и заработную плату сотрудников, административные расходы и т. д.

Расчет значения показателя «возврат на инвестиции» (*ROI*) при оценке эффективности инвестиций в развитие компетенций:

$$ROI = \frac{\Delta Inc_n - C_s}{C_s}; \quad (1)$$

$\Delta Inc$  — изменение дохода;

$C_s$  — стоимость обучения.

$ROI = (\text{Прирост доходов} - \text{Затраты на обучение}) : \text{Затраты на обучение}$

Внедрение системы оценки *ROI* позволяет установить корреляцию между качеством компетенций персонала, ввести категорию качества компетенций в финансовую аналитику, т. е. не столько измерить прирост компетенций (что является отдельной сложноструктурированной задачей), сколько отметить финансовые эффект от применения инструментов корпоративного образования. Оценка несколько схожа с инструментарием ССП, поскольку апеллирует к четырем показателям, которые характеризуют эффективность проведенного обучения. К примеру, было получено высокое значение *ROI*.

Однако на этот показатель мог повлиять не только проведенный тренинг, но и другие факторы, исключить которые нельзя. Чтобы убедиться в том, что на достигнутый результат в большей степени повлиял тренинг, проводится оценка по трем направлениям: «реакция», «знания» и «поведение». И если по ним получены высокие результаты, можно утверждать, что искажение оценки *ROI* незначительно или отсутствует. Как и любой аналитический инструментарий, оценка финансового эффекта от инвестиций в развитие компетенций должна начинаться с соотнесения затрат на его проведе-

ние с ожидаемым профитом, в противном случае корпорация просто нивелирует положительное финансовое сальдо в краткосрочном периоде.

Поскольку прирост доходов при расчете ROI берется за период, начинающийся после обучения, вполне легитимным, с точки зрения современной финансовой теории, представляется учет инфляционной поправки при расчете ROI. Так, следует либо очистить поток доходов от инфляции за период, используя компаундинг, (см. формулу 1), либо, что более разумно, рассчитать стоимость обучения с инфляционной поправкой в контуре концепции компаундинга.

$$S' = \frac{S}{I_p} = \frac{S}{1 + \tau}, \quad (2)$$

где  $\tau$  — уровень инфляции за период  $n$ .

Учет инфляции необходим и при определении будущей стоимости суммы, направляемой на повышение квалификации, т. е. инвестиций в развитие человеческого капитала. Для этого можно провести операцию дисконтирования суммы затрат на повышение квалификации и соотнести полученную сумму с ожидаемыми выгодами. Так, можно рассчитать чистый приведенный эффект (NPV) инвестиций в образовательные программы.

$$NPV = -I + \sum \frac{Rn - Cn}{(1 + i)}, \quad (3)$$

где:

$Rn$  (revenues of period) — доходы периода;

$Cn$  (costs of period) — расходы периода;

$I$  (investments) — инвестиции в человеческий капитал;

$n$  — число периодов;

$i$  — (interest rate) — уровень инфляции.

Период окупаемости инвестиций в человеческий капитал (при неравномерной прибыли):

$$PP = \min n \sum In_n \rangle I, \quad (4)$$

где:

$\sum In$  (summary income) — суммарная прибыль;

$I$  (investments) — инвестиции;

$n$  — число периодов.

Оценивая затраты на формирование компетенций с использованием инструментария теории принятия инвестиционных решений, необходимо учитывать инфляционные поправки как при дисконтировании, так и при трендировании потока доходов; менеджмент корпорации в рамках имитационной модели может определить структурные подразделения, которые способны дать реальную прибавку в потоке профита после повышения квалификации. При этом подразделения с высокой отдачей должны подвергаться не сокращению штата, а ротации сотрудников. Подразделения, не дающие прибавки потока профита, могут быть представлены к сокращению штата.

Стоит отметить, что подобные расчеты могут дать справедливые оценки только в отношении подразделений, непосредственно участвующих в генерации потока дохода. Те подразделения, которые занимаются научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками, должны оцениваться по иным параметрам и методикам, приближенным к оценке интеллектуального капитала. В рамках стоимостной концепции управления бизнесом предложенный инструментарий может быть применен для формирования статистической выборки, базовой для принятия решений в рамках кадровой политики крупной корпорации и ее структурных подразделений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева О.В. Влияние информационной инфраструктуры на формирование системы управления знаниями в транспортной корпорации // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 2. Ч. 3. С. 89–94.
2. Добрынин А.Н., Дятлов С.А. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука, 1999. С. 6–7.
3. Корогодин И. Социально-трудовая система: вопросы методологии и теории/монография. М.: ПАЛЕОТИН, 2005. С. 120.
4. Логвинов Н. Ни шагу назад // Вестник: Экономика. Инфраструктура. Инвестиции. 2009. № 1–2.
5. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы // Финансовый менеджмент. 2004. № 4. С. 103.
6. Dzinkowski R. The measurement and management of intellectual capital // Management Accounting (UK), Vol. 78, № 2. P. 32–36.
7. Petty R., Guthrie J. Intellectual Capital Literature Review. Measurement, reporting and management // Journal of Intellectual Capital. Vol. 1, № 2. 2000. P. 155–176.
8. Tnurow L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970. С. 116–117.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ТЯГЛОВ С.Г.,

доктор экономических наук, профессор,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
e-mail: tyaglov-sg@rambler.ru;

ПОНОМАРЕВА М.А.,

кандидат экономических наук, доцент,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
e-mail: yuma@list.ru

В статье рассмотрены основные проблемы реализации инвестиционной политики в Ростовской области и сформированы рекомендации по совершенствованию деятельности органов управления регионального и муниципального уровней по улучшению инвестиционной привлекательности экономики региона.

**Ключевые слова:** регион; инвестиционная привлекательность; взаимодействие участников инвестиционно-экономических процессов; государственно-частное партнерство.

In article the basic problems of realization of investment policy in the Rostov region and formed recommendations for improving the administration of the regional and municipal levels to improve the attractiveness of the region's economy.

**Keywords:** region; investment attractiveness; the interaction of investment and economic processes; public-private partnership.

**Коды классификатора JEL:** R51, R58.

Высокая инвестиционная привлекательность региона является одним из основных условий его конкурентоспособности и эффективности осуществляемой на его территории политики властей. Любые преобразования в структуре экономики, стимулировании развития тех или иных видов деятельности и рынков, переходе к инновационным сценариям, осуществляемые в рамках стратегических приоритетов социально-экономического развития региона, невозможны или, по крайней мере, имеют ограниченные возможности реализации при недостаточной инвестиционной привлекательности экономики субъекта Федерации и его муниципальных образований. В связи с этим в инвестиционной политике Ростовской области особое место занимают вопросы исследования возможных направлений улучшения инвестиционной привлекательности муниципальных образований и выработки соответствующих предложений и рекомендаций в данной области.

Институциональной основой улучшения инвестиционной привлекательности муниципальных образований, по нашему мнению, должно стать новое качественное взаимодействие всех заинтересованных участников инвестиционно-экономических процессов на территории региона и муниципальных образований, включая разные уровни государственных органов власти (региональный и муниципальные), а также представителей малого и среднего и крупного бизнеса, общественность (рис.1).

В настоящее время в Ростовской области уже сформирована основа для осуществления эффективной инвестиционной политики. Однако современное состояние инвестиционной привлекательности экономики Ростовской области и ее муниципальных образований характеризуется недостатком частных инвестиций, в первую очередь, со стороны крупных инвесторов, имеющих предпочтение в реализации крупных инвестиционных проектов (от 2 млрд руб. и более), особенно в инфраструктурных секторах региональной экономики.

По мнению самих инвесторов (например, специалистов Внешэкономбанка), основной проблемой является недостаток частной инициативы на местах, подкрепленной реальными бизнес-планами и производственными фондами предприятий, на основе которых могли бы быть реализованы крупные инвестиционные проекты. Крупные инвесторы, готовые в целом к реализации таких проектов и проявляющие интерес к Ростовской области как к региону с достаточным уровнем потенциальной инвестиционной привлекательности, сталкиваются на местах с тем, что большинство бизнес-планов подготавливается спе-

циалистами органов власти, при этом отсутствуют реальные хозяйствующие субъекты, с реальными производственными фондами, персоналом и др., готовые взять на себя часть обязательств, в том числе по распределению финансово-экономических рисков, и вложить свои активы в реализацию инвестиционных проектов.

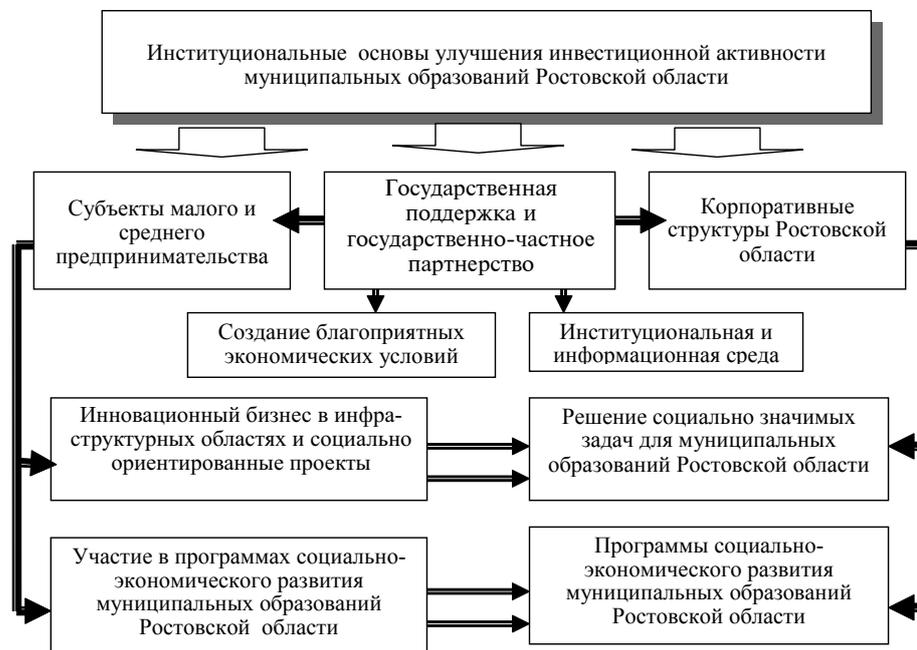


Рис. 1. Структурное взаимодействие участников развития инвестиционной активности муниципальных образований Ростовской области<sup>1</sup>

В связи с этим можно выделить две ключевые проблемы, препятствующие заключению крупных инвестиционных соглашений в регионе и его муниципальных образованиях:

- ✓ недостаток высококвалифицированных специалистов в области бизнес-планирования (как в частных, так и государственных структурах региона);
- ✓ недостаточная готовность региональных и муниципальных органов власти в предоставлении государственных гарантий при реализации крупных инвестиционных проектов (в первую очередь, в инфраструктурных секторах [5]), что препятствует развитию инвестиционной инициативы на местах;
- ✓ недостаточный уровень развития государственно-частных форм взаимодействия [2] (государственно-частного партнерства), которые являются эффективным способом обеспечения государственных гарантий при реализации крупных инвестиционных проектов в инфраструктурных секторах региональной экономики.

Учитывая, что инфраструктура (как социальная, так и производственная) является одним из основных приоритетов социально-экономического развития Ростовской области [1], данные проблемы требуют своего решения, что позволит существенно улучшить инвестиционную привлекательность региона и его муниципальных образований.

Для этого необходима реализация следующих мер:

- ✓ обеспечить взаимодействие специалистов органов власти, крупных инвесторов и предприятий региона для повышения их квалификации в области бизнес-планирования и составления бизнес-планов. Как показывает опыт развитых стран, у них сложились собственные школы бизнес-планирования, которые постоянно развиваются и совершенствуются. В РФ и Ростовской области таких школ практически нет, что ограничивает квалификацию специалистов в этой сфере. В то же время, сами инвесторы зачастую обладают высококвалифицированными экспертами в данной сфере, что позволяет говорить о необходимости их привлечения к повышению квалификации специалистов органов власти и частного сектора региона. Данная задача может быть решена разными методами, среди которых, по-видимому, могут быть такие, как централизованная организация курсов обучения и переподготовки на базе местных вузов с привлечением в преподавательский процесс экспертов бизнес-планирования от крупных инвесторов;
- ✓ необходимо усовершенствовать нормативно-правовую базу предоставления государственных гарантий для предприятий региона и крупных частных инвесторов со стороны органов региональных и муниципальных органов власти при их участии в крупных инвестиционных проектах, особенно инфраструктурных секторах;
- ✓ следует усовершенствовать институт государственно-частного партнерства в регионе [3], расширив сферу его применения за счет определения более благоприятных условий участия частного сектора в партнерстве, с учетом равноправия участвующих сторон (в Областном законе РО, регламентирующем государственно-частное партнерство, оно рассматривается в основном как способ предоставления субсидий из регионального бюджета в рамках определенных инвестиционных проектов, что представляет собой скорее форму поддержки, нежели реальное партнерство двух равноправных сторон).

<sup>1</sup> Составлено авторами.

Необходимо в связи с этим расширить возможные формы участия сторон в государственно-частном партнерстве, которые могут и должны обмениваться своими ресурсами для достижения поставленной цели, в зависимости от конкретного проекта и достигнутых договоренностей в процессе его разработки и реализации. Особенно следует уделить внимание вопросам взаимодействия государственных органов власти, крупных корпораций и промышленных предприятий при реализации приоритетов их инновационной деятельности, которые на современном этапе неуклонно смещаются от интеллектуальной составляющей инновационного процесса в сторону его практических, внедренческих стадий [6].

Помимо вышеназванных проблем, можно также говорить о проблеме выделения приоритетов инвестиционной политики в регионе.

В частности, опыт развитых стран показывает, что в качестве приоритетов не может выдвигаться большое количество проблем. Кроме того, они должны иметь «горизонтальный» характер, т. е. направлены не на поддержку каких-то отдельных отраслей и предприятий, а решать проблемы, препятствующие развитию всей социально-экономической системы региона. В этой связи инвестиционная политика региона должна быть направлена не на поддержку нерентабельных или низкоэффективных производств, а на переориентацию существующих производств на те виды деятельности, которые соответствуют растущим (и потому приоритетным) рынкам, с учетом имеющихся в регионе экономических ресурсов (природных, трудовых, капитала, предпринимательских).

В частности, для Ростовской области можно выделить растущий во всем мире рынок экологически чистых товаров, материалов, продуктов питания. В регионе имеются ресурсы, которые в настоящее время не разрабатываются, но представляют рыночную ценность и могут быть использованы, в том числе, в экологически чистых отраслях. В частности, к таким ресурсам можно отнести: бентонитовые глины, месторождения и проявления глауконитовых песков, кремнистые породы (в составе которых преобладает опал, кристобалит и их промежуточные разновидности, относятся к широко распространенным осадочным образованиям), техногенные месторождения (скопление минеральных веществ, образующихся в результате складирования отходов добычи полезных ископаемых (некондиционные руды, вскрышные и вмещающие породы), обогатительное (хвосты, шламы), металлургического (шлаки, золы), энергетического (золышлаковые отходы) и других производств, качество и количество которых позволяют осуществить их добычу и переработку на рациональной экономической основе) [4].

Разработка данных видов ресурсов позволяет производить экологически чистые товары и материалы, а именно: самостоятельные мелиоранты и естественные многокомпонентные экологически чистые минеральные удобрения пролонгированного действия; материалы, способствующие структурообразованию почв, влагоудержанию; стимулированию роста растений, жизнедеятельности и численности полезных почвенных микроорганизмов; восстановление плодородия почв, ускоренное формирование почвенного слоя; адсорбция пестицидов из почв и воды; применение в составе почвенных смесей защитного грунта для теплиц, парников, пленочных укрытий; стимулирующие, кормовые и сорбентные добавки в рационы животных; дезодорация и очистка стоков животноводческих помещений; улучшение гидрохимических и биогеохимических условий рыбохозяйственных водоемов; очистка питьевых вод и водоумягчение; очистка дренажных и промышленных стоков; дезактивация радиоактивно-загрязненных урбанизированных территорий с высокой техногенной нагрузкой; повышение качества и производство экологически чистых продуктов питания и др. [7].

Учитывая, что АПК Ростовской области является ведущим сектором промышленности в настоящее время, и то, что у его различных отраслей (рыбоводческой, водоснабжение и водоотведение, растениеводства и животноводства и др.) существует потребность в данных видах продукции, можно говорить о том, что данный рынок является растущим и на региональном уровне.

Однако разработка вышеназванных видов ресурсов нуждается в существенных инвестициях, что требует со стороны властей проведения активной инвестиционной политики в данном направлении. Помимо решения тех задач, которые связаны с реализацией крупных инвестиционных проектов в инфраструктурных секторах, здесь потребуется еще ряд дополнительных мер, а именно: разработать программы по обеспечению работ в области более полной и современной разведки и оценки запасов соответствующих ресурсов; определить наиболее перспективные участки по возможной добыче данных ресурсов; реализовать разработку данных ресурсов с привлечением частных инвесторов, на условиях внедрения современных (экологически чистых, энергоэффективных, ресурсосберегающих) технологий добычи и переработки сырья в высококачественные материалы и продукцию; предусмотреть возможные совместные государственно-частные проекты по разработке таких ресурсов и гарантии местным предпринимателям в случае их участия в этих проектах.

Реализация данных предложений, по нашему мнению, позволит повысить инвестиционную привлекательность экономики региона и усовершенствовать деятельность органов власти в данном направлении.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Покжаева Е.Б., Пономарева М.А.* Formation of institutional conditions of energy and environmentally effective outotripping growth of the infrastructural sector as factors of the steady regional development of the Russian Federation // Сборник научных трудов университета г. Перурджия. Италия, 2010.
2. Инструментарно-методическое обеспечение механизма взаимодействия инновационно-ориентированных субъектов на региональном уровне / М.А. Боровская, Т.В. Морозова, М.А. Масыч, Т.В. Федосова, И.К. Шевченко, Б.В. Катаев, А.А. Кокорев, А.И. Костюк, Е.Н. Курунина, А.Ю. Павлов / под ред. проф. М.А. Боровской. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010.
3. *Пономарева М.А.* Государственно-частные партнерства как инструмент стимулирования развития инновационно-экологического рынка региона // Научный поиск: Сборник научных статей докторантов, аспирантов и соискателей РГЭУ (РИНХ). 2011. Вып. 10.
4. *Пономарева М.А.* Корректировка стратегических приоритетов Ростовской области в контексте перехода к устойчивому развитию // Известия Уральского государственного университета. 2011. № 2 (34).

5. *Пономарева М.А.* Энергоэффективное развитие инфраструктуры региона как условие его перехода к устойчивому развитию // Вестник Томского государственного университета. 2011. № 349.
6. *Тяглов С.Г., Воловик В.М.* Управление инновационного развития корпоративных структур в рамках программы ресурсосбережения и повышения энергоэффективности // Terra economica. 2011. Т. 9. № 3.
7. Экологический Вестник Дона, 2005–2010 // Комитет по охране окружающей среды и природных ресурсов Администрации Ростовской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.doncomeco.ru/ecology/archive/>.

## МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМИ РЕСУРСАМИ В ДОСТИЖЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

СИДОРЮК А.В.,

соискатель,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: Anton\_sid@bk.ru

Обеспеченность лесными ресурсами региона, в частности Ростовской области, предопределяет условия развития не только самого региона, но и общества в целом. Именно это обстоятельство обуславливает необходимость превращения природных ресурсов в объект управления и отнесения вопросов разработки и совершенствования мер регулирования природного и экономического потенциала к числу наиболее важных проблем функционирования и устойчивого развития общества. Поэтому статья является актуальной.

**Ключевые слова:** лесные ресурсы; устойчивое развитие; лесной комплекс.

Security with forest resources of the region, in particular the Rostov region, predetermines conditions of development not only the region, but also society as a whole. This circumstance causes need of transformation of natural resources in object of management and reference of questions of development and improvement of measures of regulation of natural and economic potential to number of the most important problems of functioning and a sustainable development of society. Therefore article is actual.

**Keywords:** forest resources; sustainable development; forest complex.

**Коды классификатора JEL:** L73, Q23.

Применение моделирования обуславливается определением потенциальных последствий предлагаемых вариантов, что в дальнейшем позволяет проводить сравнение объективных характеристик. При построении модели возникает необходимость абстрагирования от некоторых исходных данных и условий существования комплекса. В данной связи рассматривалась возможность осуществления объективной оценки факторов, поскольку условия являются основой модели, а точность последней зависит от точности их применения. К основным предпосылкам управления развития лесных ресурсов можно отнести: наличие совершенной нормативно-правовой базы; изменения в экономических отношениях; выявление управления лесными ресурсами в приоритетных национальных проектах.

В модели лесные ресурсы выступают как объект управления, в качестве субъектов выступает собственник ресурса (государство, лесопользователи и лесозаготовительные организации, население и др.).

Экономическая оценка социальных ресурсов леса в связи с ухудшением экологической обстановки приобретает приоритетное значение.

Ученые-экономисты, связанные с экологией (А.А. Молчанов, Н.А. Моисеев, И.В. Воронин, А.А. Сенкевич, представители Воронежского лесохозяйственного предприятия и др.), разработали показатели оценки социальных ресурсов леса; по ним можно сделать оценку лесных ресурсов и Ростовской области (табл. 1).

Как видно, потенциальная оценочная стоимость социальных ресурсов лесов составляет 1516 млн руб., а капитализированная оценочная стоимость всех лесных ресурсов Ростовской области равна 2511 млн руб.

Лесные ресурсы могут быть использованы для производства различных продуктов и благ. Для выбора более производительной формы лесопользования необходимо решать вопросы экономической эффективности на двух уровнях. На первом уровне рассматриваются вопросы наиболее эффективного использования лесных ресурсов для любого отдельного вида пользования, т. е. выясняется, каким образом эффективно приложить к лесной площади труд и капитал с целью получения максимального дохода с используемого участка. На втором уровне рассматриваются вопросы выбора среди альтернативных пользований одного из них или их сочетания для получения максимума чистого дохода. Необходимо определить все направления пользования и их возможные сочетания по каждому лесному участку и оценить стоимость, которую они могут произвести в соответствии с планом наиболее выгодной модели ресурсопользования.

Могут быть выявлены участки лесных земель, где необходимо лишь поддерживать лесную среду и отказаться от неэффективных затрат, а в дальнейшем получать от лесного хозяйства максимальный чистый доход, соблюдая необходимые экологические требования.

Таблица 1

## Потенциальная оценочная стоимость социальных ресурсов леса Ростовской области

№ п/п	Социальные ресурсы леса	Покрытая лесом площадь, га	Оценка одного гектара, руб.		Оценка всей площади, тыс. руб.	Оценка всей площади с коэфф. защитное™ 3 тыс. руб.
			В ценах 1984 г.	В действующих ценах К-21.6		
1	Регулирование баланса CO <sub>2</sub> в атмосфере	23392		1285	30059	90176
2	Санитарно-гигиеническая роль: — обогащение воздушного пространства O <sub>2</sub> ; — выделение фитонцидов; — поглощение пыли; — регулирование микроклимата	23392 23392 23392 23392	100 16 73	938 2160 346 1577	117452 21942 50527 8094 36889	361511 67563 155506 24910 113532
3	Рекреационная роль: — эстетическая ценность; — эффективность загородного отдыха	7155 7155	199 157	4298 3391	55015 30752 24263	171606 96868 74738
4	Водорегулирующая роль	23392	134	2894	67696	208347
5	Водоохранная роль	4264	295	6372	27170	135851
6	Берегозащитная роль	2132	168	3629	7737	38685
7	Поле-почвозащитная роль	23392	336	7258	169779	509337
	<b>Итого</b>				<b>474908</b>	<b>1515513</b>

При многоцелевом лесопользовании не всегда согласуются цели, достигаемые при использовании каждого компонента лесных ресурсов. Бывают случаи, когда при использовании одного компонента не представляется возможность использовать другие, либо когда увеличение использования одного компонента снижает возможности для использования остальных.

Поэтому, чтобы принять обоснованные решения по многоцелевому лесопользованию, необходимо оценить, как отдельные виды пользования влияют друг друга в экономическом плане.

Наиболее простым является вариант, когда отдельные ресурсы леса, например, древесина и пищевые продукты не являются конкурирующими.

Взаимно дополняющие друг друга пользования наблюдаются там, где расширение использования ресурсов в одном направлении способствует развитию потребления других ресурсов. Так, при определенных обстоятельствах реализация программ лесовыращивания способствует увеличению поголовья лесной фауны (лосей, оленей и других животных), но при других условиях эти два пользования могут превратиться в конфликтующие.

Интенсификация лесопользования, как правило, обостряет конкуренцию между отдельными целями лесовыращивания. В качестве примера можно привести производство древесины в зонах интенсивного рекреационного лесопользования.

Взаимоисключающие пользования имеют место, например, в случае производства древесины и сохранения леса в качестве объекта с точки зрения его научной ценности.

Высоко конфликтующие пользования — это те, при которых рост потребления ресурсов в одном направлении сопровождается резким снижением ценности ресурсов для второго направления. Например, проведение рубок леса оказывает значительное влияние на состояние лесных ландшафтов, их эстетическую ценность.

Постоянно заменяющиеся пользования — те, для которых выбор между двумя продуктами остается одинаковым на протяжении всего диапазона возможностей производства. Например, увеличение заготовки деловой древесины, обязательно обуславливает снижение выхода дровяной древесины, но всегда суммарный объем производства этих двух видов продукции остается постоянным.

Влияние предельного изменения в производстве одного продукта на возможность производства совместного продукта различается в зависимости от интенсивности землепользования. Важно отметить, что неконфликтующие пользования часто характерны для низкоинтенсивного землепользования. В то время как при землепользовании с высокой интенсивностью ради достижения любой цели возникает конфликт в обеспечении других ценностей. Даже если два продукта или услуги могут быть произведены на участке земли и приносить ренту, не всегда целесообразно производить их оба, т. к. обеспечение производства второго сильно снизит производство первого и сократит чистый общий доход. Необходимо найти компромисс между двумя продуктами. Предельный уровень преобразования производства одного продукта в производство другого равняется отношению их предельных стоимостей, т. е. при повышении производства одного продукта, когда его приращение является более ценным, чем стоимость уступки в единицах измерения второго продукта, лучшее сочетание объемов производства обоих находится в точке, где выбор в физических возможностях как раз равняется выбору стоимости между двумя продуктами. Независимые и взаимозависимые пользования всегда будут согласовываться до тех пор, пока каждое из них отдельно приносит чистый доход. Если пользования не снижают другие ценности, они увеличивают суммарную ренту.

Для взаимоисключающих, высоко конфликтующих и постоянно заменяющихся пользований относительно лучшим решением всегда будет производство только одного продукта, который приносил бы наибольшую ренту.

Оптимальное освоение лесных ресурсов с учетом имеющихся для анализа достоверных данных по натуральным и стоимостным показателям может быть промоделировано в рамках производственной статической линейной задачи оптимального планирования. Сформулируем эту задачу в общем виде.

Рынок производителей продуктов и услуг леса представляет собой совокупность пересекающихся секторов производства лесного комплекса: древесной продукции, недревесных продуктов, рекреационных и защитных услуг леса. Взаимозаменяемость на одной и той же площади лесного биогеоценоза различных функций леса позволяет организовать одновременное производство продуктов и услуг в указанных секторах производства.

Рассмотрим применение лесных ресурсов в четырех сферах многоцелевого лесопользования — древесном, недревесном, защитном и рекреационном. Перечислим виды продукции и услуг в каждом из указанных секторов производства.

К конечной продукции древесного сектора относится пиловочник, столбы, мебель детальная, фреза, черенки для лопат, ящики тарные и фруктовые, дрова.

Недревесная продукция леса включает ягоды и плоды, лекарственное сырье, овощи, бахчевые, зерновые, грубые корма, орехи, мясо, рыбу, мед и сено.

Защитные услуги леса включают защитные сельхозугодия, лесопереработку неудобий и противозерозийные мероприятия, защиту нерестилищ, санаторную охрану курортов, защиту дорог.

Перечень рекреационных услуг леса состоит из охотничьих услуг; организованного и самостоятельного туризма; услуг пансионатов и баз отдыха; организации экскурсий, пионерский лагерей, содержания скота.

Указанные виды продукции и услуг являются конечными. Поэтому в качестве основного показателя эффективности следует рассматривать прибыль. Размер прибыли на единицу использованного сырья является наиболее объективным измерителем — критерием эффективности использования лесных ресурсов. Все сферы многоцелевого лесопользования базируются на общем природном ресурсе, которым можно считать лесные земли и запасы лесосырья.

Ограничивающими факторами по объемам производства продукции и оказания услуг лесопользования являются производственные возможности предприятий, которые включают производственно-технические, трудовые и финансовые ресурсы. В силу ограниченных производственных возможностей необходим поиск оптимального варианта хозяйственного освоения лесных ресурсов многоцелевого назначения в регионе.

Таким образом, необходимо построение модели для определения устойчивого лесопользования. Они облегчают общее понимание понятия «устойчивого лесопользования» и служат основой действий государства для достижения устойчивого лесоводства. Эти показатели являются важным инструментом не только оценки процесса достижения устойчивого развития в Ростовской области, но и они также дают возможность регулирования и прогнозирования ситуации в регионе.

В Государственном сообщении выделены следующие индексы:

- ✓ биологическое разнообразие, включающее разнообразие экосистем, видовое разнообразие и генетическое разнообразие или изменение генов в пределах разновидностей;
- ✓ условия канадских лесных экосистем и их производительность;
- ✓ водные и почвенные условия;
- ✓ глобальные экологические циклы; поглощение углекислого газа;
- ✓ экономические и социальные выгоды. Последняя информация показывает, что продажи продуктов древесины оценены \$77 млрд, и вклад лесной промышленности в валовой внутренний продукт Ростовской области составляет 0,9%. Лесной сектор также продолжает обеспечивать сотни тысяч рабочих мест для работников лесного хозяйства;
- ✓ социальная ответственность.

Для Ростовской области проработаны три подхода к построению системы базовых индикаторов, которые различаются по структуре и по принципам построения. Первый подход базируется на принципах, разработанных Комиссией по устойчивому развитию ООН. Структура системы включает разделы «тема — подтема — индикатор». Возможна также дифференциация индикаторов на показатели «воздействие — состояние — реакция».

Второй подход базируется на структуре «проблема — индикатор», где определенной экономической и экологической проблеме соответствует свой индикатор.

Третий подход является самым агрегированным, структура индикаторов базируется на видах капитала.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кравцова С.З., Маликова А.Н., Корниенко Ю.А., Зубова Л.Н., Андрющенко С.А., Попова А.А., Корниенко М.Ю. Эколого-экономический потенциал зеленой зоны Саратова и Энгельса. (Этапы и эффективность ее реализации). Саратов, 2007.
2. Мартынова М.И. Тенденции и экологические последствия изменения продуктивности лесов Ростовской области // Проблемы гидрометеорологии и геоэкологии. Ростов н/Д, 2004. С. 156–161.
3. Экологическая эффективность лесных массивов на юго-западе Ростовской области // Лесное хозяйство. 2006. № 2.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОГЕННЫМИ ОТХОДАМИ КАК ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РЕСУРСАМИ ДОБЫВАЮЩИХ РЕГИОНОВ

ЖУКОВА И.А.,

кандидат экономических наук, доцент,  
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,  
e-mail: izhukova@bk.ru

В статье рассмотрены и проанализированы основные подходы к определению понятий проблемы управления техногенными отходами (техногенные отходы, техногенные месторождения, техногенные ресурсы), выделен основной критерий их различия – степень вовлеченности в производственный процесс, обоснована целесообразность их рассмотрения как одного из видов экономических ресурсов добывающий регионов (техногенного фактора производства), предложены основные направления повышения их вовлеченности в региональный воспроизводственный процесс.

**Ключевые слова:** техногенные отходы; техногенные месторождения; техногенные ресурсы; добывающие регионы; техногенный фактор производства.

The article describes and analyses the main approaches to the definition of the concepts of technological waste management problems industrial waste deposits, man-made, technological resources), the main criterion is their distinction is the degree of involvement in the production process, the expediency of addressing them as a form of economic resources by mining regions (man-caused factors of production), proposed guidelines for enhancing their involvement in regional reproductive process.

**Keywords:** man-made waste; man-made; technological resources; oil producing regions; technogenic factor of production.

**Коды классификатора JEL:** Q43, Q48.

Предшествующее столетие развития человеческой цивилизации характеризовалось бурным промышленным ростом, одним из последствий которого явилось накопление чрезвычайно высоких объемов техногенных отходов. Существовавшие в прошлом веке технологии в большинстве своем не позволяли использовать извлекаемое из недр сырье с большим уровнем его переработки, а сами технологии недропользования не учитывали негативных последствий от формирувавшихся в огромном количестве складированных остатков горных пород и отвалов. За определенный период за счет быстро растущей добывающей промышленности человечеством в целом и отдельными странами и регионами был накоплен значительный экономический и технологический резерв, который позволяет высвободить часть техногенного капитала для перехода к новому качественному способу недропользования, обеспечивающему более глубокие способы переработки извлекаемых пород и снижение за счет этого общего выхода неиспользуемых отходов.

Кроме того, научно-технический прогресс и значительное негативное воздействие накопленных техногенных отходов на окружающую среду привели к необходимости решения данной проблемы экономически эффективными способами. В результате возникли новые технологии, позволяющие на современном этапе рассматривать скопившиеся за предыдущие периоды техногенные отходы как один из ресурсов для развития отраслей промышленности за счет применения более совершенных способов их переработки производства товаров нового качества, с лучшими потребительскими свойствами.

В то же время в современной научной литературе и институционально-правовой базе присутствуют определенные терминологические противоречия, а в практике управления природо-хозяйственными системами отмечается недопонимание экономической выгоды от использования техногенных отходов в качестве перспективных ресурсов для отдельных отраслей производства и экономики территории (региона) в целом.

В связи с этим целесообразно рассмотреть ряд близких понятий, составляющих единую цепочку логического перехода техногенных отходов в разряд производственных ресурсов природо-хозяйственной системы региона, а также к возможным способам их использования.

В научной литературе используется целый ряд таких понятий, среди которых мы считаем целесообразным выделить следующие: техногенные отходы; техногенные месторождения (природные ресурсы техногенных месторождений); техногенное сырье (сырье техногенного происхождения); техногенные минеральные образования (объекты), природно-техногенные объекты и др.

Обобщенные данные по трактовке данных понятий представлены в табл. 1.

Таблица 1

### Сравнительный анализ основных понятий проблемы переработки техногенных ресурсов<sup>1</sup>

Понятие	Автор, источник	Трактовка понятия
Техногенные месторождения	Лебедеенко Е.Э., Артамонов В.Н. Рациональное использование природных ресурсов техногенных месторождений // Материалы сайта KM.ru. Режим доступа: <a href="http://www.km.ru/referats/478A4640AC9043E9A38E375BCE385A39">http://www.km.ru/referats/478A4640AC9043E9A38E375BCE385A39</a> .	скопления минеральных веществ на поверхности Земли или в горных выработках, представляющие собой отходы горного, обогатительного, металлургического и других производств и пригодные по количеству и качеству для промышленного использования, которое становится возможным по мере развития технологии его переработки и изменения экономических условий
	Макаров А. Б. Техногенные месторождения минерального сырья // Соросовский образовательный журнал. 2000. Т.6. № 8.	скопления минерального сырья, созданные человечеством в результате промышленной деятельности
	Фролова Ю.К. Причины возникновения и перспективы использования техногенных месторождений	техногенные объекты, которые по количеству и качеству содержащегося минерального сырья пригодны для эффективного использования в сфере материального производства в настоящее время или в будущем, по мере развития науки и техники, их вовлечение в промышленный оборот есть составная часть общей проблемы комплексного освоения и использования природных ресурсов
Техногенные минеральные ресурсы	Фролова Ю.К. Причины возникновения и перспективы использования техногенных месторождений	совокупность запасов минерального сырья, содержащегося в отходах горно-обогатительного производства, в пределах какого-либо региона или страны в целом
Техногенные минеральные объекты	Фролова Ю.К. Причины возникновения и перспективы использования техногенных месторождений	скопление минеральных веществ на поверхности Земли или в горных выработках, образовавшееся в результате отделения их от массива и складирования в виде отходов горного и обогатительного производств
Вторичные минеральные ресурсы	Техногенные вторичные ресурсы // Материалы сайта master-3. Режим доступа: <a href="http://www.master-3.ru/technogennye-vtorichnye-resursy-page-1.html">http://www.master-3.ru/technogennye-vtorichnye-resursy-page-1.html</a> .	отходы производства или побочные продукты промышленности
Техногенные отходы	Техногенные вторичные ресурсы // Материалы сайта master-3. Режим доступа: <a href="http://www.master-3.ru/technogennye-vtorichnye-resursy-page-1.html">http://www.master-3.ru/technogennye-vtorichnye-resursy-page-1.html</a> .	определение не дают, но отмечают, что их можно разделить на две большие группы: минеральные и органические
Техногенное сырье	Дворкин Л.И., Дворкин О.Л. Строительные материалы из отходов промышленности. Изд-во «Феникс», 2007.	отходы, образовавшиеся в результате технической деятельности предприятий, которые представляют интерес как сырьевые материалы для разнообразной продукции

Как видно из табл. 1, между различными авторами не существует единого понимания сущности и содержания данных понятий, под которыми часто понимаются весьма схожие категории.

Однако, на наш взгляд, можно выделить один принципиальный критерий, по которому вышеназванные понятия будет достаточно легко идентифицировать и отделить друг от друга. Так, несмотря на то, что данные понятия в целом близки по звучанию, а также по содержанию в трактовках различных авторов, с точки зрения их вовлечения в производственный процесс они представляют собой весьма различные категории.

Производство приспособление человечеством вещества (ресурсов) к удовлетворению своих потребностей. Иными словами, основой любого производства являются ресурсы, которыми располагает общество [6].

В связи с этим можно сказать, что основное различие между этими понятиями заключается в различной степени вовлеченности данных техногенных образований в процесс производства и дальнейшего эффективного использования (рис. 1).

Мы предполагаем, что наименьшую степень вовлеченности в экономический производственный процесс имеют техногенные отходы. Само понятие «отходы» предполагает, что данные материалы не используются в производстве на определенном этапе развития, обусловленном тем или иным уровнем технико-технологических возможностей общества.

Как только появляется технологическая возможность и экономическая целесообразность их использования, техногенные отходы становятся техногенными месторождениями. Понятие «месторождение» включает в себя потенциальную возможность использования техногенных отходов в производстве экономически эффективными способами.

Особенностями техногенных месторождений является то, что они расположены в промышленно развитых районах и находятся в основном на поверхности земли, при этом материал в них раздроблен [3], т. е. частично уже готов к вовлечению в производственный процесс.

<sup>1</sup> Составлено автором.

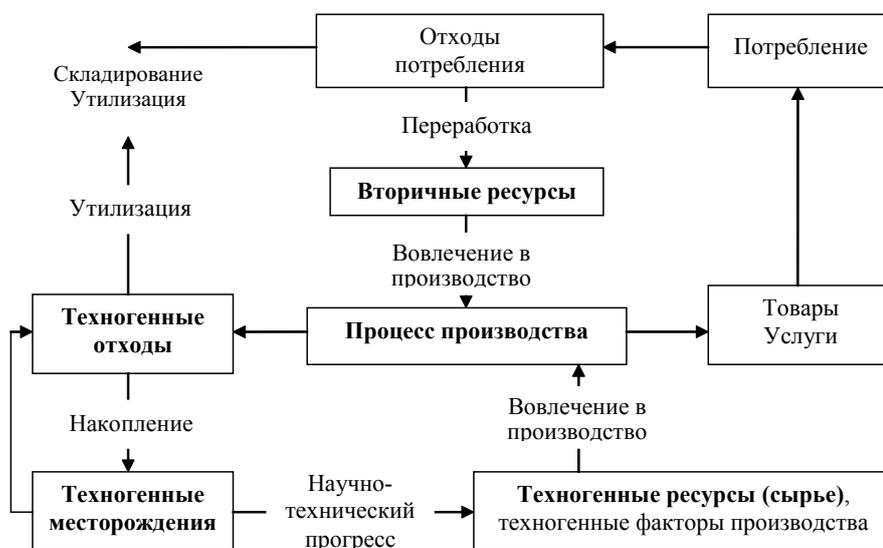


Рис. 1. Соотношение основных понятий проблемы образования и использования техногенных ресурсов в зависимости от степени их вовлеченности в производственный процесс территории<sup>2</sup>

Техногенные месторождения являются источником техногенных экономических ресурсов. В экономике понятие «ресурсы» означает имеющиеся у общества возможности для создания благ и удовлетворения потребностей. Ресурсы, участвующие в производстве товаров и услуг, называют факторами производства [6].

В связи с этим техногенные ресурсы можно определить как техногенные отходы, используемые обществом для создания благ и удовлетворения потребностей. А техногенные ресурсы, участвующие в производстве товаров и услуг, целесообразно рассматривать как техногенные факторы производства.

Здесь также целесообразно обозначить разницу между техногенными ресурсами и вторичными ресурсами, т. к. довольно часто их отождествляют, что, на наш взгляд, не совсем верно. Техногенные ресурсы — это ресурсы, образовавшиеся именно в процессе производства (а не потребления, как в случае со вторичными ресурсами); кроме того, речь идет о ресурсах, которые возникли вследствие накопления отходов производства в силу недостаточного на данных этапах технологического уровня развития общества, но вследствие технологического прогресса получивших новые возможности их разработки и экономически эффективных способов вовлечения в производственный процесс.

Под вторичными же ресурсами чаще понимаются отходы потребления, так называемое вторичное сырье, которое возникает из отслуживших свой срок предметов потребления. Их вовлечение в производственный процесс не обязательно требует технологического прогресса.

В настоящее время можно говорить о том, что объемы накопившихся техногенных месторождений настолько масштабны, что их вполне целесообразно рассматривать как еще один фактор производства — техногенный.

Так, по данным ЮНЕСКО, в мире ежегодно извлекают из недр более 120 млрд т руд, горючих ископаемых, другого сырья (20 т сырья на каждого жителя планеты). По масштабам извлекаемого и перерабатываемого сырья хозяйственная деятельность человека превзошла вулканическую (10 млрд т в год) и размыв суши всеми реками мира (25 млрд т в год) [5].

По другим оценкам, ежегодно мировая промышленность извлекает из недр Земли около 10 млрд т твердых веществ, 70% которых впоследствии становятся отходами при производстве промышленной продукции. Под отвалы и хвосты отчуждаются огромные площади с ценными землями, твердые отходы засоряют водный и воздушный бассейны [4].

В России ежегодно образуется около 3,5 млрд т отходов, из которых примерно две трети создают промышленные предприятия. Утилизируется не больше 46%. Для сравнения: в России перерабатывается всего около 20% техногенных отходов, тогда как в мире этот показатель достигает 85–90%. Производство тонны черного металла, например, сопровождается получением от 5 до 17 т отходов, а цветных и благородных — до 100 тонн и более [2].

В золотодобыче доля полезного компонента, извлекаемого из золотоносных руд и песков, составляет менее 0,01%, все остальное — отходы производства, складированные в отвалы и хвостохранилища [4].

Такие масштабы накопления техногенных отходов позволяют рассматривать их как техногенный фактор производства, однако это возможно только в том случае, если будут эффективно решены задачи перевода техногенных месторождений в техногенные ресурсы и вовлечения последних в производственный процесс.

Акцентирование внимания на данных задачах означает инициирование научно-исследовательских разработок в области технологий использования техногенных месторождений, а также разработку инструментально-методологической базы их разведки и экономической оценки.

<sup>2</sup> Разработка автора.

Кроме того, проблема разработки техногенных месторождений имеет региональный аспект, т. к. скопившиеся техногенные отходы расположены в местах добычи соответствующих ископаемых, где уже расположены производства на их основе. Особую роль освоение техногенных месторождений может сыграть в модернизации экономики старопромышленных добывающих территорий и регионов, в которых на современном этапе уже обозначились проблемы дефицита природных ископаемых и исчерпания природных ресурсов.

В связи с этим можно говорить об образовании нового типа депрессивных или переходящих к депрессии регионов, характеризующихся:

- развитой добывающей промышленностью на предыдущих этапах развития;
- наличием развитых отраслей перерабатывающей промышленности на основе добываемых природных ресурсов;
- резким спадом объемов добычи вследствие исчерпания экономически целесообразных запасов основного вида добываемого природного ресурса;
- значительным накоплением техногенных отходов и образованием на их основе техногенных месторождений.

В таких регионах предприятия, специализирующиеся ранее на добыче и переработке данных видов природных ресурсов, могут быть переориентированы на разработку техногенных месторождений, возникших на предыдущих этапах развития территорий вследствие осуществлявшейся тогда активной добычи.

Основной проблемой вовлечения техногенных ресурсов в производственный процесс является то, что в целом процесс образования техногенных месторождений происходил стихийно. Накопление техногенных отходов не контролировалось, вследствие чего состав техногенных месторождений в настоящее время требует дополнительного изучения. В связи с этим к техногенным ресурсам необходим такой же подход, как и к природным, включающий их разведку, экономическую оценку, добычу, переработку и непосредственное вовлечение в производственные процессы территории.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дворкин Л.И., Дворкин О.Л. Строительные материалы из отходов промышленности. Ростов н/Д: Феникс, 2007.
2. Доходный подход. Техногенные отходы могут стать дополнительным источником черных и цветных металлов // Материалы сайта «Обращение с отходами. Вторичные ресурсы Самарской области». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.vtorres.samregion.ru/portal/content?menu\\_id=49&content=521](http://www.vtorres.samregion.ru/portal/content?menu_id=49&content=521).
3. Лебедеко Е.Э., Артамонов В.Н. Рациональное использование природных ресурсов техногенных месторождений // Материалы сайта КМ.ру. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.km.ru/referats/478A4640AC9043E9A38E375BCE385A39>.
4. Макаров В.А. Золото техногенных минеральных объектов — ресурсы и проблемы геолого-технологической оценки // Золото и технологии. 2011. № 3 (13).
5. Макаров А.Б. Техногенные месторождения минерального сырья // Соросовский образовательный журнал. 2000. Т. 6. № 8.
6. Современная экономическая теория. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://modern-econ.ru/vvedenie/problemy/potrebnosti-i-resursy/resursy.html>.
7. Техногенные вторичные ресурсы // Материалы сайта master-3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.master-3.ru/tehnogennye-vtorichnye-resursy-page-1.html>.

## СТРАТЕГИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ МЕЖФИРМЕННОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ

**АЛЕШИН А.В.,**

кандидат экономических наук, докторант,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: pirostov@mail.ru

В статье раскрываются основные стратегии и направления государственного стимулирования развития взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в регионах России. В работе выделены функциональные, обеспечивающие и операционные группы региональных стратегий стимулирования межфирменного сотрудничества и определены основные направления их практической реализации.

**Ключевые слова:** взаимодействие разномасштабных субъектов бизнеса; региональное развитие; региональные стратегии.

The article deals with the main strategies and directions of governmental regulation of non-uniformly scaled business actors' partnership in the Russian regions. The functional, supportive and operational groups of strategies of companies' interaction encouragement are shown in the paper, and the main directions of their practical implementation are defined.

**Keywords:** Large, medium and small business interaction; regional development; regional strategies.

**Коды классификатора JEL:** L52, O11, O43.

В современных экономических реалиях партнерские отношения малых, средних и крупных предприятий способны дать существенный импульс инновационному развитию региональной экономики. Однако уровень межфирменного сотрудничества в России в настоящее время недостаточен для генерирования значимых позитивных эффектов для мезоэкономики. В этой связи требуется определение региональных стратегий стимулирования взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса, реализация которых позволит запустить многоканальный механизм развития их взаимовыгодного экономического сотрудничества в регионах страны.

Российские и зарубежные исследователи обращают внимание на то, что в развитии партнерства малых, средних и крупных предприятий существенную роль играют органы государственной власти (Р.Х. Хасанов, М. Портер, 2003). Более того, согласно данным европейских исследований, доля организаций, имеющих кооперационные связи с другими коммерческими структурами, существенно выше среди компаний, участвующих в различных государственных программах. Так, уровень кооперации среди участников государственных программ составляет 61%, но сокращается до 37% для тех организаций, которые в данных программах не участвуют (I. Busom, A. Fernandez-Ribas, 2008).

Однако важно не просто использовать отдельные инструменты поддержки межфирменного сотрудничества, а применять стратегический подход к государственному регулированию развития межфирменных взаимодействий, что позволяет объединить различные меры и усилия в рамках общей модели стратегического управления региональным развитием. Соответственно, целесообразно в первую очередь определить стратегии и стратегические инструменты управления развитием партнерских отношений хозяйствующих субъектов в территориально-локализованных мезоэкономических системах.

Разработка предложений и рекомендаций по государственному стимулированию взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса в экономике региона проводится на основе нормативного, программно-целевого и системного подходов, что позволяет провести детализацию и дезагрегирование результатов в двух плоскостях: «макрорегион — регион — региональные бизнес-структуры»; «стратегия региона — региональная целевая программа — стратегии бизнес-акторов в регионе». Целесообразность данной схемы определяется тем, что:

- ✓ Основным инструментом стратегического управления региональным развитием в настоящее время являются долгосрочные целевые программы региона, которые должны выстраиваться в соответствии со стратегией его социально-экономического развития. В этой связи важно использовать ресурсы стратегии развития макрорегиона и входящих в него регионов, а также долгосрочных целевых программ для стимулирования межфирменного сотрудничества.
- ✓ В каждом регионе существует свой набор региональных стратегий и программ, которые имеют не только разные объемы финансирования, но и разные направления и раскрывающие их мероприятия, обусловленные региональными особенностями, по которым ведется ресурсная поддержка хозяйствующих субъектов или приоритетных сфер экономической деятельности. В этой связи выстраивание системы стратегических ориентиров по развитию взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса имеет смысл проводить во взаимоувязке с существующими региональными программами.
- ✓ Наблюдается существенная дифференциация региональной отраслевой структуры, уровня социально-экономического развития, природно-климатического потенциала, а также непосредственно характеристик и видов деятельности крупных, средних и малых компаний, функционирующих в субъектах РФ. В этой связи требуется выделение универсального и вариативного компонентов в комплексе стратегий развития взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в регионе.
- ✓ Несмотря на важную роль государства в регулировании межфирменного сотрудничества, в хозяйственной практике экономические отношения выстраиваются между конкретными малыми, средними и крупными предприятиями, в связи с чем без наличия стратегий бизнес-акторов партнерские практики будут носить фрагментарный характер.

Стратегия развития взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в современной региональной экономике должна быть стратегией опережающего типа. Несмотря на то, что в силу экономической ситуации для ряда регионов страны актуальны антикризисные, аддитивные или стабилизационные стратегии (Ю.С. Колесников, 2009), специфика партнерских взаимодействий, по своей сущности ориентированная на стимулирование инновационного типа развития региона, требует использования опережающей стратегии. При этом фактически речь идет не об одной стратегии, а об иерархическом комплексе взаимосвязанных стратегий.

В структурированном виде предложенный автором комплекс региональных стратегий развития взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса представлен на рис. 1. Содержание стратегий универсального блока, в том числе функциональных и обеспечивающих стратегий, будет варьироваться в зависимости от конкретных региональных условий, однако их набор существенных изменений претерпевать не будет. Тогда как разработка и реализация операционных стратегий вариативного блока определяется спецификой экономики региона и наличием в нем тех или иных сфер экономической деятельности, которые требуют господдержки. Рассмотрим приведенные стратегии более подробно.

Институциональная стратегия нацелена на создание благоприятной среды сотрудничества хозяйствующих субъектов в регионе и развитие системы институтов, способствующих распространению партнерских практик и препятствующих реализации недобросовестных, в том числе силовых, моделей реализации межфирменных взаимодействий.

Стратегические направления данной стратегии:

- ✓ развитие рыночных институтов взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в регионе, институционализация действующих эффективных технологий сотрудничества;
- ✓ снятие институциональных ограничений развития бизнеса, конкуренции и реализации кооперационных процессов на мезоуровне;
- ✓ формирование институционального механизма регулирования интеграционных и кооперационных процессов в бизнес-секторе региона.

Первое стратегическое направление предполагает создание целостной нормативно-правовой базы межфирменного партнерства; разработку специализированных программ его поддержки и инкорпорирование соответствующих инструментов в действующие или разрабатываемые долгосрочные региональные целевые программы; активизацию работы фондов и программ поддержки малого бизнеса в регионе; развитие институтов стратегического управления региональной экономикой; создание институционализированных структур стимулирования различных форм взаимодействия малых, средних и крупных предприятий в регионе — центров франчайзинга, субконтрактажи, венчурных фондов и т. п.

Второе направление сопряжено с необходимостью резкого сокращения институциональных ограничений развития бизнеса как такового, а также партнерских объединений коммерческих компаний.

Основное содержание третьего направления состоит в создании механизма защиты интересов независимых хозяйствующих субъектов в условиях угрозы корпоративных конфликтов и недружественных слияний и поглощений (через развитие институтов досудебного разрешения корпоративных конфликтов, медиации; совершенствование нормативно-правовой базы в области слияний и поглощений; государственное обеспечение легитимности сделок слияний и поглощений и т. д.).

Модернизационная стратегия нацелена на развитие межфирменного взаимодействия в соответствии с приоритетами модернизации региональной экономики и использование потенциала партнерства для обеспечения позитивной инновационной динамики. В нее входят следующие стратегические направления:

- ✓ определение целевого состояния структуры экономики региона и использование методов государственно-регулируемого межфирменного взаимодействия для осуществления управляемых структурных сдвигов;
- ✓ создание предпосылок для межфирменного взаимодействия в промышленности в процессе модернизации и неиндустриализации;

- ✓ диверсификация экономики и поддержание регионального спроса с использованием технологий поддержки создания нового бизнеса, государственного заказа и государственных гарантий с учетом сравнительных конкурентных преимуществ субъектов бизнеса;
- ✓ стимулирование инновационной активности в региональной экономике, в том числе стимулирование спроса на инновации и результаты научных исследований, создание условий и предпосылок к формированию устойчивых кооперационных связей, инновационных сетей;
- ✓ развитие венчурной индустрии;
- ✓ подготовка рабочей силы, уровень квалификации которой соответствует потребностям модернизации экономики и развитию партнерских и сетевых отношений, в результате вовлечения в орбиту кластерных взаимодействий ведущих региональных вузов и т. д.



Рис. 1. Комплекс региональных стратегий развития взаимодействия разномасштабных бизнес-структур

Стратегия кластеризации и интеграции ориентирована на изменение региональной политики в направлении от поддержки отдельных предприятий и отраслей к стимулированию взаимодействия между субъектами региональной экономики — потенциальными участниками кластерных проектов для эффективного использования внутреннего потенциала региона через соединение региональных активов и акторов. Такой подход соответствует современным тенденциям модификации региональной политики через инкорпорирование в нее кластерного подхода (Пилипенко, 2008).

Основные направления стратегии кластеризации:

- ✓ определение принципов, целевых векторов и методов стимулирования сетевых взаимодействий малых, средних и крупных предприятий для формирования и развития региональных кластеров (А.А. Гудкова, А.В. Кольцов, 2011);
- ✓ идентификация кластеров, в том числе определение существующих, формирующихся или потенциальных кластеров;
- ✓ создание системы комбинации прямых и косвенных мер содействия развитию кластеров;
- ✓ развитие институциональных площадок и содействие взаимодействию, в том числе фасилитация коммуникационного процесса потенциальных участников перспективных кластерных проектов;
- ✓ создание специализированных структур и органов поддержки кластеров или возложение функций разработки и реализации политики поддержания кластеров в регионе на конкретные структуры и т. д.

Наиболее продуктивным представляется вариант разработки стратегии кластеризации в сопряжении с региональной, промышленной, инновационной политикой. Принимая во внимание пространственный характер большинства эффектов кластеризации, целесообразно разрабатывать соответствующие стратегии и программы непосредственно на региональном уровне.

Инвестиционная стратегия нацелена на финансовое обеспечение интеграционных, кооперационных процессов, процессов сетизации и кластеризации в регионе, а также соответствующих программных и проектных мероприятий инвестиционными ресурсами. От масштабности и интенсивности инвестиционного процесса зависит фактическая реализация рассматриваемых стратегий, поскольку он определяет их финансовое обеспечение.

Инфраструктурная стратегия развития взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в регионе нацелена на обеспечение инфраструктурной платформы развития бизнеса и межфирменных кооперационных взаимодействий и включает в себя два основных стратегических направления:

- ✓ развитие региональной инфраструктуры предпринимательства;
- ✓ развитие инфраструктурных форм взаимодействия малых, средних и крупных предприятий в регионе.

Ряд форм взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса носит инфраструктурный характер, в том числе — промышленные и технические парки. Через создание таких парков возможно развитие специализированных и ориентированных на приоритетные для региона сферы экономической деятельности «зон заселения» для субъектов малого и среднего предпринимательства. Это позволит обеспечить механизм переноса отдельных производств в сельские периферии или слабо развитые районы региональной экономики, решить проблему эффективного размещения производств, интенсифицировать освоение периферийного пространства, обеспечить диффузию инноваций внутри региональной схемы «центр-периферия». Технопарки являются важной составной частью инновационной инфраструктуры региона, их деятельность способствует структурной перестройке мезоэкономики, переходу производств на новые технологии и т. д.

Информационная стратегия нацелена на конструирование и наполнение регионального информационного пространства в соответствии с территориальными приоритетами развития партнерских отношений в бизнес-секторе.

Мотивационная стратегия развития партнерских отношений малых, средних и крупных предприятий в регионе нацелена на формирование многоканального мотивационного механизма сотрудничества хозяйствующих субъектов. В рыночной системе хозяйствования нельзя заставить предприятия развивать партнерские отношения, если это экономически не выгодно и не сформирована мотивация к сотрудничеству, основанная на интересах бизнес-акторов. При этом мотивация связана не только с созданием благоприятных институциональных условий межфирменного сотрудничества, но и с социально-психологическими и культурными аспектами его осуществления.

В свою очередь стратегии коммерческих компаний в части развития взаимодействия с бизнес-акторами различного масштаба напрямую корреспондируют со стратегиями и условиями их развития. В частности, антикризисный вариант стратегии для крупного предприятия может использоваться в ситуации финансовой турбулентности, когда высвобождающиеся из-за недозагруженности производства площади для получения дополнительного дохода и экономии на издержках могут предоставляться малым предприятиям, что приносит выгоду всем вовлеченным в процесс сотрудничества сторонам.

Таким образом, использование комплекса взаимосвязанных стратегий развития взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса, инкорпорированных в более общие региональные стратегии и ориентированных на перспективное развитие региона, позволит охватить все ключевые аспекты обеспечения благоприятных условий межфирменного партнерства и получить позитивные результаты для хозяйствующих субъектов и мезоэкономики в целом.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гудкова А.А., Кольцов А.В. Кластерная политика в системе государственного регулирования инновационных процессов в экономике России и ее регионов // Система информационно-аналитических ресурсов по инновационной и технологической тематике. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.innclub.info/wp-content/uploads/2011/11/Гудкова\\_Кольцов.doc](http://www.innclub.info/wp-content/uploads/2011/11/Гудкова_Кольцов.doc).
2. Колесников Ю.С. Стратегическое планирование социально-экономического развития региона в условиях модернизации. Ростов н/Д: ЮФУ, 2009. С. 15–16.
3. Лилипенко И.В. Проведение кластерной политики в России / Приложение 6 к Ежегодному экономическому докладу 2008 г. Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» «Стратегия 2020»: от экономики «директив» к экономике «стимулов». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.biblio-globus.ru/docs/Annex\\_6.pdf](http://www.biblio-globus.ru/docs/Annex_6.pdf).

4. *Хасанов Р.Х.* Реализация региональной промышленной политики с использованием кластерных подходов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pmjobs.net/art/7.doc>.
5. *Busom I., Fernandez-Ribas A.* The impact of firm participation in R&D programmes on R&D partnerships // *Research Policy*. 2008. N 37. 240–257.
6. *Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.oecd.org/publications/Policybriefs](http://www.oecd.org/publications/Policybriefs).
7. *Porter Michael E.* Russian Competitiveness: Where Do We Stand? Institute for Strategy and Competitiveness. U.S. Russian Investment Symposium. Boston, Massachusetts. 13 Nov. 2003. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.isc.hbs.edu/pdf/CAON\\_Russia\\_2003\\_Harvard\\_Symposium\\_11-13-03\\_СК.pdf](http://www.isc.hbs.edu/pdf/CAON_Russia_2003_Harvard_Symposium_11-13-03_СК.pdf).

## ВЛИЯНИЕ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ДИНАМИКУ ИНДИКАТОРОВ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ РАЗМЕЩЕНИЯ

**ФАЗЛЫЕВА Е.П.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
заместитель директора по образовательной деятельности Института управления и территориального развития,  
Казанский (Приволжский) федеральный университет,  
e-mail: fazlievaep@mail.ru

В статье проанализированы методические подходы к определению роли особых экономических зон в обеспечении поступательной динамики экономических и социальных индикаторов территории размещения и национальной экономики в целом.

**Ключевые слова:** особые экономические зоны, промышленно-производственные особые экономические зоны, технико-внедренческие особые экономические зоны, механизм отбора проектов по созданию ОЭЗ.

The paper analyzes the methodological approaches to the role of special economic zones to sustained dynamics of economic and social indicators of the national territory of the location and the overall economy.

**Keywords:** special economic zones; industrial-production special economic zones; technology-innovative special economic zones; the mechanism of selection of projects on creation of SEZ.

**Коды классификатора JEL:** O16, O18, O43.

Особая экономическая зона — это сложноорганизованная комплексная воспроизводственная экономическая система, состоящая из элементов, объединенных отношениями и связями, включая особую территориально-организационную структуру, административный аппарат с иерархией управления, резидентов, систему преференций, взаимосвязи с внешней средой, ограничения, связанные с режимностью.

В соответствии с Федеральным законом от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» под особой экономической зоной понимается часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством РФ и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. Основными целями создания ОЭЗ в Российской Федерации являются: развитие обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики; производство новых видов продукции; развитие импортозамещающих производств; развитие транспортной инфраструктуры; развитие туризма и санаторно-курортной сферы.

Сегодня в России функционируют 25 различных ОЭЗ: 4 промышленно-производственные, 4 инновационные (технико-внедренческие), 14 туристические и 3 портово-логистические. Проведенное исследование показало, что организационно-функциональная структура особых экономических зон достаточно многообразна. Было установлено, что все имеющиеся классификации учитывают функциональный признак и хозяйственную специализацию зон, либо наличие тех или иных льгот. Кроме того, при обосновании проектов создания ОЭЗ зачастую не учитывается реальная обеспеченность резидентами, что несколько сужает возможность адекватной оценки эффекта от их создания. Проведенный анализ позволил предложить классификацию особых экономических зон относительно обеспеченности резидентами: 1 тип — создаваемые под конкретные бизнес-структуры, участие которых подтверждено договорами или соглашениями; 2 тип — создаваемые для привлечения потенциальных инвесторов; 3 тип — смешанного типа.

Механизм создания особой экономической зоны предполагает разработку системы мер, обеспечивающих эффективное внедрение проекта, среди которых большое значение имеют принципы формирования ОЭЗ. Исследование показало, что основными принципами формирования и функционирования особых экономических зон являются следующие: целостность территории; единство экономического пространства; заинтересованность в реализации крупных инвестиционных проектов; крупномасштабность реализуемых инвестиционных проектов. Однако при отборе проектов создания ОЭЗ уполномоченным органам необходимо обращать внимание не только на крупномасштабность проектов и заинтересованность в их реализации, а, прежде всего, на ориентацию производств на инновационность, удовлетворение внутреннего и внешнего спроса, а также бюджетную отдачу. В этой связи нами предложены следующие принципы, которые необходимо соблюдать при создании ОЭЗ: принцип востребованности, отсутствия нежелательной конкуренции, бюджетной эффективности, рациональной про-

должительности предоставления льгот, реалистичности бизнес-планов предприятий-резидентов ОЭЗ, приоритетности инновационных производств. Реализация данных принципов в комплексе позволит более обстоятельно подойти к формированию проектов создания ОЭЗ и их обоснованию.

В формировании ОЭЗ заинтересован ряд субъектов (государство; регион и муниципальное образование; инвестор; предприятия-резиденты), поэтому необходимой становится разработка методика, позволяющей комплексно и целостно оценить эффект от создания ОЭЗ для каждого из субъектов. Предложенная методика оценки годового бюджетного экономического эффекта от создания зон, формируемых под конкретные бизнес-структуры (первый тип ОЭЗ согласно авторской классификации), основывается на их бизнес-планах и включает поэтапный расчет величин: налоговых поступлений, снижения государственных расходов на содержание безработных, дополнительных поступлений (в виде налогов), налоговых поступлений в связи с ростом дохода исполнителей работ по созданию инфраструктуры, мультипликационных эффектов в связи с ростом оплаты труда резидентов зоны, реальных налоговых льгот, расходов бюджета на создание инфраструктуры, упущенных выгод бюджета от альтернативного использования земель. Отличительной особенностью предложенной методики является наличие авторской формулы оценки годового бюджетного экономического эффекта от создания ОЭЗ и рекомендаций по расчету каждого элемента формулы.

Эффективность конкретной ОЭЗ отражает то, в какой степени она в состоянии решить выдвинутые задачи и удовлетворить ожидания создателей зоны. Хотя цели и задачи создания ОЭЗ различаются в зависимости от страны, региона, в котором основывается зона, от типа ОЭЗ и других факторов, в общем случае для определения непосредственного влияния зоны, могут быть применены следующие показатели: привлечение инвестиций; создание рабочих мест; рост экспорта.

Остановимся более подробно на каждом из показателей

*Привлечение инвестиций.* Возможность зоны привлечь достаточное количество иностранных и местных инвестиций считается одним из важнейших гарантов, обеспечивающих ее удачу. Привлечение инвестиций было бы правильно определять по таким параметрам: число фирм, инвестировавших в зону за год; сумма инвестиций по проекту; общая сумма инвестиций, привлеченных в зону за год.

*Создание рабочих мест.* Это, как правило, самая основная цель создания всех свободных зон. В ОЭЗ мира создано около 3 млн рабочих мест. Наряду с непосредственным созданием рабочих мест в свободных зонах существует и так называемый косвенный эффект. Это рабочие места внутри страны-учредительницы, создание которых определяется развитием деятельности зоны. Данные о степени создания таких рабочих мест существенно различаются. Так, в Египте каждое создаваемое рабочее место в ОЭЗ создает еще одно за ее пределами, в то же время в Тайване такое соотношение составляет 4:1. Показатель созданных рабочих мест в немалой степени зависит и от типа деятельности зоны. Исследования показывают, что предприятия, занимающиеся производством, создают в 3 раза больше рабочих мест, чем те, которые занимаются коммерцией. Наряду с показателем заново созданных рабочих мест для определения эффективности деятельности зоны используется показатель сохраненных рабочих мест. Это количество рабочих мест, основанное на подсчетах администрации зоны, которые были бы потеряны, если бы фирмы, не имея возможности воспользоваться преимуществами зоны, покинули ее. Обычно считается сумма созданных и сохраненных рабочих мест. Другой показатель, характеризующий создание рабочих мест, это затраты на создание одного рабочего места. Это соотношение всех затрат и созданных или сохраненных рабочих мест в течение определенного периода времени. В трудах авторов, изучающих свободные зоны, встречается мнение, что ОЭЗ — это компромиссное решение определенного переходного периода, и с течением времени они исчезнут. В идеальных условиях вся страна — организатор станет такой зоной, что в наше время возможно скорее теоретически.

*Рост экспорта.* Показатели этой группы наиболее важны для предположения выбора деятельности свободной зоны. Их характеризуют экспорт из зоны за год и его динамика, и экспорт, приходящийся на одного рабочего / работающего. Однако данные показатели не отражают настоящего положения деятельности зоны, т. к. неясно, какую часть в экспорте составляют импортированное сырье, комплектующие детали и т. п. Поэтому возможны дополнительные оценки:

- баланс экспорта-импорта или торговый баланс. Некоторые авторы этот показатель еще называют чистым экспортом, заново созданной ценой. В чистом экспорте основная часть принадлежит внутреннему сырью и комплектующим деталям, плате за аренду зданий, заработной плате, поскольку «львиная» доля заново созданной цены приходится на заработную плату и местные материалы. Эти две статьи расходов для ОЭЗ многих развивающихся страна составляют около 70–80% заново созданной цены. В ОЭЗ некоторых стран заново созданная стоимость регламентируется законом. Так, в постановлениях по российской зоне Сахалин указывается, что товар считается произведенным в зоне, если часть заново созданной стоимости составляет не менее 30%.
- часть экспорта зоны в экспорте страны характеризует влияние зоны на экономику всей страны. Так, в девяностых годах, экспорт из Корейской ЭПЗ составил 3%, Тайваньской — 6%, Шри Ланки — 20%, Малайзии — 24%. Намного большая часть экспорта в общем экспорте страны в островных государствах — Сингапуре и Гонконге. Некоторые авторы эти города-государства полностью считают зонами, таким образом, и их экспортная часть составляет 100%. Нужно отметить, что малый удельный вес экспорта в общем экспорте страны в Корею вовсе не означает плохие результаты деятельности ОЭЗ для этой страны. Такое положение можно объяснить тем, что в стране рядом со свободными зонами очень успешно применяются другие поощряющие экспорт системы: DDS (Duty Drawback System), DES (Duty Exemption System), IBS (Inbond System). Эти системы поощряют развитие экспорта, используя торговлю со складов, возвращение платы за ввоз при реэкспорте товаров и т. п.

*Прогнозная оценка чистого экспорта.* Для учета прогнозных показателей чистого экспорта может быть использован расчетный блок, разработанный академиком Г.Шагаловым<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Шагалов Г. Внешнеэкономическое сотрудничество. М.: Экономика, 1990. С. 34.

*Виды эффективности и методы ее оценки.* Классифицируя показатели эффективности необходимо исходить из статуса субъекта. Так, показатели эффективности могут определяться для государства, региона и коммерческой фирмы. При оценке можно сделать допущение, что ОЭЗ это инновация, поэтому могут быть использованы методы оценки эффективности инновационных проектов.

Показатели эффективности проекта ОЭЗ: коммерческая (финансовая) эффективность, учитывающая финансовые последствия реализации проекта для его участников; бюджетная эффективность, отражающая финансовые последствия проекта для бюджетов государства и региона; народнохозяйственная эффективность учитывает затраты и результаты, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников проекта ОЭЗ в стоимостном выражении.

*Интегральный эффект* рассчитывается как сумма дисконтированных годовых бюджетных эффектов. При этом значительную роль может играть эффект синергизма, когда конечный результат превосходит простую арифметическую сумму слагаемых этого эффекта. Это обусловлено положительным и отрицательным действием внутренних связей системы, которые корректируют результат. Причем, чем сложнее структура внутренних взаимосвязей, тем значительнее может быть эффект.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Божко Т.А.* Методический инструментарий оценки эффекта от создания особых экономических зон. Автореф... канд. экон. наук. Тамбов, 2012.
2. *Капустина Е.С.* Оценка эффективности функционирования особых экономических зон в России // Российское предпринимательство. 2011. № 6 (1). С. 168–173.
3. *Шагалов Г.* Внешнеэкономическое сотрудничество. М.: Экономика, 1990.

## ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИКИ СКФО: СПЕЦИФИКА, ПАРАМЕТРЫ

**ГЛАДКОВА Н.В.,**

преподаватель,  
Пятигорский государственный лингвистический университет,  
e-mail: gladkovanv@mail.ru

В работе дана характеристика, определены параметры и особенности функционирования электроэнергетического комплекса Северо-Кавказского федерального округа в его экономическом пространстве.

**Ключевые слова:** электроэнергетика; энергобаланс; экономика региона; объединённая энергосистема; возобновляемые источники энергии.

There are description, parameters and characteristic property of functioning of power system in North Caucasian Federal District and economics.

**Keywords:** power industry; power balance; economics of region; integrated power system; renewable energy sources.

**Коды классификатора JEL:** Q41, Q47, Q48, R13.

В целом, единая энергетическая система России является крупнейшей в мире и составляет основу жизнедеятельности российского общества и научно-технического прогресса страны ввиду уникальности своей продукции. Электроэнергетику можно рассматривать как открытую социально-экономическую на мега-, макро- и мезоуровне и производственно-экономическую на микроуровне систему в единстве ее объектного и субъектного составов, которая обеспечивает как внутренние, так и внешние потребности экономики и населения в электроэнергии, от функционирования которой зависит состояние и перспективы развития как страны, так и региона. Развитие топливно-энергетического комплекса Северо-Кавказского федерального округа (СКФО) основывается на ключевых положениях Энергетической стратегии России на период до 2030 г. [5] и сценарных условиях развития электроэнергетики России [11] с учетом имеющегося в округе энергетического потенциала.

Северо-Кавказский федеральный округ Российской Федерации выделен из состава Южного федерального округа Указом Президента России Д. А. Медведева от 19 января 2010 г. [13]. Расположен на юге европейской части России, в центральной и восточной части Северного Кавказа [6]. В состав округа входят семь субъектов: Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия-Алания, Чеченская Республика и Ставропольский край. Центром федерального округа является город Пятигорск. По основным социально-экономическим показателям (площади территории, среднему денежному доходу населения, валовому региональному продукту и другим) Северо-Кавказский федеральный округ на протяжении последних двух десятилетий традиционно занимает последнее место в системе федеральных округов РФ, образующих экономическое пространство страны. Большинство субъектов Северо-Кавказского федерального округа на протяжении многих лет являются реципиентами. В регионе множество проблем социального и экономического характера, среди которых особо выделяются низкий по сравнению со среднероссийским уровень социально-экономического развития и высокая безработица на фоне невысоких реальных доходов населения (см. табл. 1) [7].

Электроэнергетика не входит в число отраслей, определяющих специализацию экономики региона. Наибольшие доли в структуре ВРП округа, по данным Росстата, в 2011 г. приходились на оптовую и розничную торговлю — 22%; нерыночные услуги — 21,3%; сельское хозяйство — 14,7%. Вклад энергетики в валовой региональный продукт СКФО в 2011 г. составил 3,9% по сравнению с 3,8% в ВРП в 2010 г. [3].

Вопрос территориально-хозяйственного развития и надежного, бесперебойного функционирования электроэнергетики в системе региональной экономики есть, по существу, вопрос взаимодействия структур в рамках одного объекта, соотношения части и целого. Электроэнергетика выступает здесь и в качестве самостоятельной отрасли промышленности в рамках промышленного потенциала региона, и как инфраструктурная составляющая развития производственной сферы региональной экономики, и как фундаментальная составляющая благоприятной среды для работы и жизни населения региона. Она интегрирует региональную экономику, является её приоритетным компонентом.

Таблица 1

## Социально-экономические показатели республик СКФО по состоянию на начало 2011 г.

Показатель	СКФО	РФ	СКФО к РФ в %
Площадь, тыс. км <sup>2</sup>	170,5	17 098,2	1
Плотность населения, чел/км <sup>2</sup>	73,9	8,7	849
Коэффициент рождаемости на 1000 населения	17,4	12,3	141,5
Среднемес. номинальная заработная плата	12 256	20 952	58,5
Среднедушевой денежный доход в месяц	12 099	18 881	64,0
Фактическое конечное среднедушевое потребление домашних хозяйств	96 342,6	166 132,4	58,0
Уровень безработицы, %	21,0	7,5	280
ВРП на душу населения, руб.	86 367,4	261 803,7	33,0
ВРП по субъекту, млн руб.	126 800,8	37 398 520,1	0,34

Составляя основу регионального развития и одновременно идентифицируя его по многим экономическим показателям (по параметрам энергонасыщенности, энергообеспеченности, энергоёмкости на единицу ВВП и др.), электроэнергетика сама, в свою очередь, региональна в силу целого ряда обстоятельств:

- ✓ преимущественной ориентации на локальные источники энергии (уголь, гидроресурсы и др.);
- ✓ приуроченности к ареалам спроса (формируемым кластерами энергоёмким отраслям и крупнейшим городским агломерациям);
- ✓ концентрации генерирующих мощностей на ведущих электростанциях;
- ✓ неэффективности передачи электроэнергии на большие (свыше 1000 км) расстояния;
- ✓ наличия локальных (региональных) по масштабам проявления экстерналий функционирования электроэнергетики (выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, полигоны шлакоотходов и др.).

Финансовый кризис, охвативший Россию в конце 2008 г., не оказал существенного влияния на занятость экономически активного населения в энергетической отрасли субъектов СКФО, в отличие от занятости в торговле, обрабатывающей промышленности и строительстве. Данные о динамике занятости населения в электроэнергетической отрасли региона представлены в таблице 2 [8].

Таблица 2

## Динамика занятости населения в электроэнергетике СКФО, человек

Отрасли экономики	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Все отрасли экономики	3 664,8	3 616,1	3 768,5
в т. ч. электроэнергетика	119,5 / 3,26%	118,4 / 3,27%	122,5 / 3,25%

Подготовка профессиональных кадров для энергетики на территории Северо-Кавказского федерального округа осуществляется в основном Северо-Кавказским федеральным университетом и Южно-Российским государственным техническим университетом. Необходимо отметить, что предприятия электроэнергетики активно участвуют в подготовке будущих специалистов в области электроэнергетики. Так, долгосрочный образовательный проект «Школа-вуз-предприятие» реализуется с 2007 г. ОАО «СО ЕЭС» совместно с Благотворительным фондом «Надежная смена». На территории СКФО в проекте участвуют Филиалы ОАО «СО ЕЭС» ОДУ Юга и Северокавказское РДУ.

В результате реформы электроэнергетики Единая энергетическая система РФ была разделена на семь объединенных энергосистем (ОЭС) по принципу административно-территориального деления. В настоящее время энергосистемы субъектов СКФО входят в состав дефицитной ОЭС Юга. Текущее состояние электроэнергетики округа характеризуется неоптимальной структурой распределения генерирующих мощностей. Крупные тепловые электростанции размещены в западной части СКФО (в Ставропольской энергосистеме), крупные гидроэлектростанции с сезонным циклом регулирования восточной части СКФО (в Дагестанской энергосистеме), а мелкие гидроэлектростанции, работающие на притоках горных рек преимущественно в паводковый сезон в остальных республиках округа. В двух из семи субъектов СКФО, в Республике Ингушетия и Чеченской Республике отсутствуют собственные источники генерации, что существенно тормозит развитие местной промышленности.

Также следует отметить наличие фактора снижения надежности электроснабжения потребителей, обусловленного высоким износом основных производственных фондов (уровень их износа в среднем по округу составляет около 70%) и отсутствием необходимых инвестиций для их масштабного и своевременного обновления, недостаточностью инвестиционных ресурсов для развития электросетевой инфраструктуры. Вместе с тем, как видно из таблицы 3 [9], в электроэнергетике региона сконцентрирована практически треть основных производственных фондов (ОПФ). Масштаб ввода в действие (ОПФ) в течение последних 10 лет был крайне мал, поэтому физический и моральный износ энергетического оборудования не компенсировался их восстановлением. Указанные факторы являются причиной роста числа отключений электроэнергии промышленных и бытовых потребителей, достаточно высокого

объема технологических потерь и ограничения доступа к подключению к электросетям новых потребителей. Задача повышения инвестиционной привлекательности, поставленная перед округом в целом и его отдельными субъектами в Федеральных целевых программах, упирается в данную проблему.

Таблица 3

**Динамика стоимости основных фондов в электроэнергетике СКФО, млрд руб., %**

Отрасли экономики	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Все отрасли	241 509,9	268 374,9	317 915,9	372 524,6	451 846,0
В т.ч. пр-во и расп-ние эл-энергии, газа и воды	76 583,2 31,7%	75 607,5 28,2%	88 312,5 27,8%	98 171,7 26,1%	115 942,2 25,7%

На 31 декабря 2012 г. мощность электростанций Северокавказского федерального округа составляет 6 876,42 МВт [4], протяженность линий электропередач свыше 50 000 км. В генерирующей структуре электроэнергетики округа (рис. 1) [4] преобладают тепловые электростанции. В регионе находятся две крупных ГРЭС: Ставропольская (2 400 МВт) и Невинномысская (1 700,2 МВт) работающие на мазуте и газе.

ГЭС занимают второе место в структуре генерирующих источников электроэнергии на территории Северокавказского федерального округа. В регионе находится более 20 гидроэлектростанций. Самые крупные из них — Чиркейская ГЭС (1000 МВт) и Ирганайская ГЭС (400 МВт).

Третье место в структуре генерации электроэнергии в СКФО приходится на малые ГЭС (МГЭС), которые, так же как и ГЭС, относятся к возобновляемым источникам энергии. В мире существует традиция не учитывать в составе возобновляемых источников выработку крупных ГЭС. Это объяснимо с той точки зрения, что в Западной Европе практически не осталось неиспользованных гидроэнергетических ресурсов, поэтому при рассмотрении малых гидроэлектростанций подразумеваются только ГЭС, установленная мощность которых не превышает 25 Мвт. Принципиально важным документом, регулирующим использование ВИЭ в России стало распоряжение Правительства РФ от 8 января 2009 г. № 1-р «Основные направления государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии до 2020 г.», согласно которому доля ВИЭ за вычетом производимой крупными ГЭС энергии должна составить в 2010 г. — 1,5%, в 2015 г. — 2,5%, а в 2020 г. — 4%. Таким образом, этот документ ставит задачу интенсивного роста применения ВИЭ в нашей стране. По данным ОАО «СО ЕЭС» (рис. 1) доля генерации электроэнергии в СКФО на базе ВИЭ значительно превышает общероссийские масштабы и составляет 2,2% от общей установленной мощности в регионе, что свидетельствует о сравнительно высоком уровне использования возобновляемых источников энергии на Северном Кавказе. Учитывая наличие в СКФО удаленных или труднодоступных горных районов, где нет необходимости строить большую электростанцию, да и обслуживать ее зачастую некому, «нетрадиционные» источники электроэнергии — наилучшее решение проблемы надежного и экономически эффективного энергообеспечения.



Рис. 1. Структура установленной мощности в СКФО по состоянию на 31.12.2012 г.

Наиболее полную характеристику энергетического хозяйства дает общий энергетический баланс. Он представляет собой баланс потребности народного хозяйства в электроэнергии и производства ее различными типами электростанций. Баланс электроэнергии неразрывно связан с балансом электрической мощности — балансом максимальной нагрузки потребителей и генерирующих мощностей с учетом рациональной величины резерва.

В общем виде баланс электроэнергии для определенного региона может быть представлен следующим образом:

$$\sum_{i=1}^m \mathcal{E}_i + \mathcal{E}_{\text{пок}} = \sum_{j=1}^n \mathcal{E}_j + \mathcal{E}_{\text{пот}} + \mathcal{E}_{\text{сн}} + \mathcal{E}_{\text{внеш}}$$

где  $\mathcal{E}_i$  — выработка электроэнергии, производимой  $i$ -м типом электростанции;  $\mathcal{E}_{\text{пок}}$  — покупная электроэнергия;  $\mathcal{E}_j$  — полезное потребление электроэнергии потребителями;  $\mathcal{E}_{\text{ном}}$  — энергия, расходуемая на покрытие потерь;

$\mathcal{E}_{\text{сн}}$  — энергия, расходуемая на покрытие собственных нужд электростанций и передающих устройств;  $\mathcal{E}_{\text{внеш}}$  — электроэнергия, продаваемая соседним регионам или идущая на экспорт [2].

Из всех субъектов СКФО положительный энергобаланс на начало 2012 г. складывался только на территории Ставропольского края (табл. 4) [1].

Таблица 4

Баланс электроэнергии по СКФО за 2010 и 2011 гг., млн, кВтч

Наименование энергосистемы, субъекта РФ	Баланс электрической энергии по субъекту за 2010 г.			Баланс электрической энергии по субъекту за 2011 г.		
	Выработка электроэнергии	Энергопотребление	Профицит/Дефицит (+,-)	Выработка электроэнергии	Энергопотребление	Профицит/Дефицит (+,-)
Чеченская Республика	0	2 146,5	-2 146,5	0	2 331,1	-2 331,1
Республика Дагестан	5 541,1	5 018,9	+522,2	4 329,1	5 446,7	-1 117,6
Республика Ингушетия	0	553,1	-553,1	0	614,2	-614,2
Кабардино-Балкарская Республика	401,4	1 491,5	-1 090,1	422,1	1 531,1	-1 109,0
Карачаево-Черкесская Республика	482,6	1 231,7	-749,1	420,4	1 296,7	-876,3
Республика Северная Осетия-Алания	412,7	2 166,2	-1 753,5	367,3	2 301,1	-1 933,8
Ставропольский край	18 175,2	9 067,5	+9 107,7	19 232,3	9 380,5	+9 851,8
<b>Итого по СКФО</b>	<b>25 013,0</b>	<b>21 675,4</b>	<b>+3 337,6</b>	<b>24 771,2</b>	<b>22 901,4</b>	<b>+1 869,8</b>

Но при этом и на территории Ставропольского края существует локальный дефицитный энергорайон — Кавказские Минеральные Воды, который является наиболее динамично развивающимся. По итогам первых четырех месяцев 2012 г. оборот крупных и средних организаций на КМВ по всем видам экономической деятельности увеличился на 13,2% и достиг 47,6 млрд руб. Это почти треть от среднекраевого оборота, в разы выросли объемы отгрузки товаров по промышленным видам экономической деятельности [14]. Кроме того, на КМВ реализуется целый ряд крупных инвестиционных проектов, связанных с реконструкцией и развитием санаторно-курортного комплекса. В период максимальных нагрузок осенне-зимнего периода электроснабжение данного энергорайона характеризуется недостаточной надежностью. Из представленных данных видно, что выработка электроэнергии в 2011 г. снизилась на 1% по сравнению с 2010 г., а электропотребление выросло на 5,7%. Потребление электроэнергии в энергосистеме Ставропольского края составляет около 50% от объема производства. Однако из-за неразвитости сетевой инфраструктуры, малой пропускной способности линий электропередачи на территории округа, невозможно направить излишки электроэнергии из профицитного энергорайона в энергосистемы прочих субъектов СКФО. Таким образом, на фоне имеющегося избытка мощности в целом по округу практически везде наблюдается её дефицит, который покрывается за счет перетоков из энергосистем Ростовской области и Краснодарского края. В связи с этим, из-за огромных расстояний значительно увеличивается доля потерь при транспортировке электроэнергии. В результате стоимость электроэнергии для конечных потребителей существенно возрастает. Следует также отметить, что в СКФО в области производства и передачи электрической и тепловой энергии наметился нарастающий процесс старения генерирующего и электросетевого оборудования с истощением имеющегося паркового ресурса и снижение эффективности использования имеющихся мощностей. На фоне старения оборудования происходит рост электропотребления, что неминуемо приведёт к снижению надежности электроснабжения потребителей и, возможно, послужит тормозом роста производственного потенциала и усилению экономических позиций федерального округа.

Как видно из табл. 4, профицит мощности в СКФО на конец 2011 г. снизился почти на 50% по сравнению с 2010 г., а потребление электроэнергии на территории СКФО (табл. 5) в 2011 г. на 5,7% выше, чем в 2010 г. Для сравнения отметим, что прирост потребления электроэнергии в целом по России в 2011 г. по сравнению с 2010 г. составил 1,1% [1]. Уменьшение объемов производства электроэнергии в 2011 г. объясняется снижением водности рек в Республиках Дагестан, Карачаево-Черкесии и Северной Осетии-Алании, где расположены мощные ГЭС региона. Увеличение спроса на электроэнергию в СКФО в 2011 г. обусловлено более суровой по сравнению со среднемноголетней зимой и увеличением спроса со стороны реального сектора экономики. Самые энергоёмкие отрасли промышленности продемонстрировали за рассматриваемый период довольно высокие темпы роста производства.

Вместе с этим, по данным ОАО «СО ЕЭС», в первом полугодии 2012 г. в энергосистемах Республик Ингушетия и Дагестан был установлен исторический максимум потребления электроэнергии за всю историю их существования. Это также косвенно подтверждается заметным ростом инвестиционной активности в регионе, о чем свидетельствует скачок инвестиций в основной капитал (по всем субъектам СКФО — 120,3%) в первом полугодии 2012 г. по сравне-

нию с аналогичным периодом 2011 г. По вышеуказанным субъектам округа (180% и 130,1% соответственно) данный экономический показатель достиг наивысших значений [12].

Таблица 5

**Динамика роста потребления электроэнергии в СКФО, млн, кВтч**

Наименование энергосистемы, субъекта РФ	Потребление электроэнергии						
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Откл. (+, -) к 2009 г.	Откл. (+, -) к 2010 г.	% к 2009 г.	% к 2010 г.
Чеченская Республика	2 088,4	2 146,5	2 331,1	242,7	184,6	11,6	8,6
Республика Дагестан	4 714,1	5 018,9	5 446,7	732,6	427,8	15,5	8,5
Республика Ингушетия	531,0	553,1	614,2	83,2	61,1	15,7	11,0
Кабардино-Балкарская Республика	1 463,2	1 491,5	1 531,1	67,9	39,6	4,6	2,7
Карачаево-Черкесская Республика	1 184,9	1 231,7	1 296,7	111,8	65,0	9,4	5,3
Республика Северная Осетия-Алания	2 140,8	2 166,2	2 301,1	160,3	134,9	7,5	6,2
Ставропольский край	8 687,1	9 067,5	9 380,5	693,4	313,0	8,0	3,5
<b>Итого по СКФО</b>	<b>20 809,5</b>	<b>21 675,4</b>	<b>22 901,4</b>	<b>2 091,9</b>	<b>1 226,0</b>	<b>10,3</b>	<b>5,7</b>

Данные таблицы 6 [10] ярко свидетельствуют об оживлении как промышленности, так и других отраслей экономики макрорегиона СКФО.

Таблица 6

**Объём отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности в 2011 г., (по полному кругу организаций; в действующих ценах; по юридическим лицам)**

	Добыча полезных ископаемых		Обрабатывающие производства		Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	
	млн руб.	в % к 2010 г.	млн руб.	в % к 2010 г.	млн руб.	в % к 2010 г.
Республика Дагестан	2 995	127,6	22 364	131,3	13 268	96,9
Республика Ингушетия	762	197,9	593	118,8	1 128	84,9
Кабардино-Балкарская Республика	98,6	77	27 107	123,8	10 252	123,9
Карачаево-Черкесская Республика	1 606	107,4	22 841	133,5	5 208	99,8
Республика Северная Осетия-Алания	298	97,1	15 402	100,6	4 711	97,8
Чеченская Республика	4 356	109,2	1 064	96,9	8 210	209,3
Ставропольский край	7 112	106,8	174 483	121,9	57 748	114,4
<b>Всего по СКФО</b>	<b>17 227,6</b>	<b>112,5</b>	<b>263 854</b>	<b>122,1</b>	<b>100 525</b>	<b>114,6</b>

Но необходимо отметить, что для достижения инвестиционной привлекательности и ускорения социально-экономического развития округа важную роль играет его энергообеспеченность. Сохранение такого негативного момента в электроэнергетике округа, как уменьшение резерва мощности, влечет за собой серьезные последствия, например, снижение энергетической безопасности региона из-за невозможности покрыть потребности растущей экономики в энергии и мощности; снижение конкурентоспособности энергоёмкой промышленности на фоне падения цен на сырьё на внешних рынках и роста цен на энергоносители на внутреннем рынке; рост нагрузки по оплате энергоносителей на семейные бюджеты.

Анализируя текущее состояние ТЭК СКФО, можно сделать вывод, что первоочередной задачей в развитии округа является развитие его электроэнергетического потенциала, создание благоприятных условий для надежного и доступного получения качественных энергетических ресурсов населением и экономикой округа. Для достижения этой цели необходимо определить совокупность управленческих, технических и организационных мероприятий на ближайшую и долгосрочную перспективу, направленных на повышение эффективности, технического уровня, надёжности и безопасности распределительных электрических сетей на основе научно обоснованных технических решений и технологий.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Годовой отчет ОАО «СО ЕЭС» Показатели функционирования ЕЭС России, данные на 01.01.2012 г.
2. *Кожевников Н.Н.* Экономика и управление в энергетике. М.: Академия, 2003, с.28–29.
3. ОАО «Корпорация развития Северного Кавказа», [Электронный ресурс]. Режим доступа [http://krskfo.ru/analytic\\_materials.html?id=123&t=1&regions%5B%5D=1&years%5B%5D=6](http://krskfo.ru/analytic_materials.html?id=123&t=1&regions%5B%5D=1&years%5B%5D=6). 20.11.2012.
4. Официальный сайт Филиала ОАО «СО ЕЭС» ОДУ Юга. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.yug.soups.ru/> 14.09.2012.
5. Распоряжение Правительства РФ от 13 ноября 2009 г. № 1715-р «Энергетическая стратегия России на период до 2030 г.».
6. Свободная энциклопедия «Википедия». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>. 26.11.2012.
7. Составлено автором с использованием данных Росстата и открытых интернет-источников.
8. Составлено автором с использованием данных Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_30/IssWWW.exe/Stg//%3Cextid%3E/%3Cstoragepath%3E::%7Cgod/tab2.30g.xls](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_30/IssWWW.exe/Stg//%3Cextid%3E/%3Cstoragepath%3E::%7Cgod/tab2.30g.xls). 15.11.2012.
9. Составлено автором с использованием данных Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b10\\_48/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_48/Main.htm). 24.10.2012.
10. Составлено автором с использованием данных Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/industrial/#09.10.2012>.
11. Сценарные условия развития электроэнергетики РФ на период до 2030 г. ЗАО «Агентство по прогнозированию балансов в электроэнергетике». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.e-apbe.ru/5years/rb\\_2011\\_2030/scenary\\_2010\\_2030.pdf](http://www.e-apbe.ru/5years/rb_2011_2030/scenary_2010_2030.pdf). 09.01.2013.
12. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.stavstat.ru/skfo/DocLib10/stroi.htm>. 17.10.2012.
13. Указ Президента РФ от 19.01.2010 № 82 «О внесении изменений в перечень федеральных округов, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 13.05.2000 № 849, и Указ Президента Российской Федерации от 12.05.2008 № 724 «Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти».
14. Экономика региона Кавминвод идет в гору. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.stavropolye.tv/economy/view/46434>. 11.07.2012.

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

**ГАЛАЗОВА С.С.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Северо-Осетинский государственный университет им. К. Хетагурова,  
e-mail: webmaster@nosu.ru

В статье рассматриваются актуальные вопросы оценки влияния региональных факторов на экономический рост.

**Ключевые слова:** экономический рост; региональные факторы макроэкономической динамики; национальная макроэкономика.

This paper discusses current issues assess the impact of regional factors on economic growth.

**Keywords:** economic growth; regional factors in macroeconomic dynamics; the national macroeconomics

**Коды классификатора JEL:** O12, O18.

Экономический рост в самом общем виде выражается в приросте объёма производимых национальной экономикой товаров и услуг в течение определённого временного периода (на практике такой рост обычно измеряется в темпе процентного прироста реального валового внутреннего продукта). Особой сложностью является требование измерения реального экономического роста с учетом уровня инфляции как условия элиминирования влияния инфляционного фактора на цены товаров и услуг. В теоретическом аспекте экономический рост характеризует рост потенциального объёма производства в ситуации «полной занятости» совокупного труда.

Экономический рост нетождествен развитию экономики, более того, следует различать краткосрочное развитие и долгосрочный экономический рост. В строгом смысле слова экономический рост есть развитие национальной макроэкономики в долгосрочной перспективе. Как справедливо отмечается в литературе, «экономический рост — это важнейшая макроэкономическая категория, являющаяся показателем не только абсолютного увеличения объёмов общественного производства, но и способности экономической системы удовлетворять растущие потребности, повышать качество жизни. Именно поэтому экономический рост включается в число основных целей общества наряду с экономической свободой, экономической эффективностью и т. д.» [2].

Региональные факторы экономического роста механизм краткосрочных изменений в экономическом росте в рамках делового цикла, поскольку различные фазы этого делового цикла могут быть по разному пространственно распределены в различных регионах страны — в одних регионах экономика вступает в фазу рецессии, тогда как в соседних входит в стадию подъёма, и всё это происходит в рамках единого макроэкономического цикла. Отсюда можно заключить, что сила воздействия региональных факторов на экономический рост зависит от того, на какой циклической фазе находится экономика того или иного региона.

Поскольку фазы циклического кризиса могут быть асинхронными, т. е. колебания не имеют пространственно-временной регулярности, то и роль региональных факторов в экономическом росте крайне динамична.

Политика стимулирования экономического роста стала обязательным атрибутом государственного регулирования национальной экономики в период после Великой Депрессии. С этих позиций экономическая политика регионального развития становится составной частью общей стратегии национального макроэкономического роста. С тех пор региональная политика стала политикой большинства стран как условие поддержки их экономического роста, тем более что динамика безработицы, валового внутреннего продукта и уровня инфляции во многом складываются как сумма региональных изменений.

Государственная макроэкономическая политика направлена на стимулирование экономической деятельности, но так, чтобы при этом механизм экономического роста не приводил к росту незанятости или к росту инфляции. В то же время экономический рост должен способствовать интенсификации процесса постоянной и быстрой замены технологии в сфере инвестиционных процессов. Главным региональным фактором, влияющим на экономический рост, является, по нашему мнению, развитие регионального сектора предпринимательства. Только этот фактор оказывает системное влияние на темпы технического прогресса и, следовательно, экономического роста.

Традиционный подход к интенсификации национального макроэкономического роста – разработка всеобъемлющей стратегии такого роста. Однако макроэкономический масштаб соответствующего стратегического планирования обычно сопровождается недооценкой стратегического потенциала региональных факторов экономического роста. Между тем, в современной экономике региональные экономические связи образуют базовый уровень функционирования всей системы национальной макроэкономической системы.

Особое значение при этом приобретает то обстоятельство, что экономическое развитие происходит посредством развития внутрирегионального рынка как условия построения общенациональной экономики. Таким образом, к традиционным связям между микро- и макроэкономикой добавляется особое взаимодействие между макроэкономикой и региональной экономикой, имеющее своё особое содержание, проблемы и перспективы. Такова новейшая тенденция механизма макроэкономического роста, порождающая и новое направление в современной экономической науке. Другими словами, чем более развита региональная экономика, тем сильнее воздействие нового фактора макроэкономического роста.

При этом следует отметить, что для различных подсистем национальной экономики становление региональной экономики имеет различное значение. Наибольшее значение оно приобретает для развития частнопредпринимательского сектора, т. е. местные условия являются определяющими для становления в данном регионе бизнес-среды. Гораздо в меньшей степени влияет региональная экономика на развитие государственного сектора национальной экономики, поскольку сама региональная экономика является во многом производной от установления макроэкономических связей.

Неуклонный экономический рост возможен на базе наращивания производственного потенциала национальной экономики, позволяющего производить больше товаров и услуг. Рост производственного потенциала вовсе не означает обязательного прироста объёма производства, и, тем не менее, уже само по себе увеличение такого потенциала показывает, что экономика фактически растёт [3].

Росту производственного потенциала национальной экономики способствует ряд факторов. Традиционная трактовка этих факторов сводится к следующим положениям: «Экономический рост можно оценить с помощью системы взаимосвязанных показателей, отражающих изменение результата производства и его факторов. В условиях рыночной экономики для обеспечения производства товаров и услуг необходимы три фактора производства: труд, капитал и земля (природные ресурсы). Следовательно, совокупный продукт  $Y$  есть функция от затрат труда ( $L$ ), капитала ( $K$ ), и природных ресурсов ( $N$ ):  $Y=f(L,K,N)$ . Для характеристики экономического роста используется ряд показателей, с помощью которых измеряется результативность применения отдельных факторов производства. В экономической теории принято выделять факторы, лежащие на стороне совокупного предложения. К ним относятся: а) количество и качество природных ресурсов; б) количество и качество трудовых ресурсов; в) объём основного капитала; г) уровень научно-технического прогресса (технология). От факторов совокупного спроса зависит реализация выросшего национального продукта, т. е. все элементы совокупного спроса должны обеспечивать полную занятость всех увеличивающихся ресурсов. Кроме того, к факторам, связанным с совокупным спросом, относится и эффективное распределение ресурсов» [5].

Однако существуют и иные подходы к характеристике факторов экономического роста. Так, П.Г. Ермишин отмечает: «Экономический рост любой страны определяется шестью основными факторами, четыре из которых связаны с физической способностью экономики к росту, с предложением или наличием ресурсов. Этими факторами являются: 1. Количество и качество природных ресурсов. 2. Количество и качество трудовых ресурсов. 3. Объём основного капитала. 4. Технология. С другой стороны, рост зависит от факторов спроса, от обеспечения полного использования расширяющегося объёма ресурсов и их распределения таким образом, чтобы получить максимальное количество полезной продукции» [1].

Таковы основные положения современной теории относительно механизма и факторов экономического роста. Однако сегодня более приоритетный статус приобретают другие три основных фактора, имеющие универсальный статус и потому оказывающие большее влияние, чем другие (при прочих равных условиях).

1. Одним из главных ускорителей экономического роста является увеличение объёма имеющихся ресурсов. Не случайно на протяжении всей мировой истории войны велись за приобретение новых территорий, поскольку государства, располагающие большей территорией, в доиндустриальную эпоху могли потенциально произвести большее количество благ. Фактически большинство войн были войнами за перераспределение ресурсов как внеэкономического способа обеспечения победы в конкуренции национальных экономик.

2. Другим фактором, который может способствовать экономическому росту, является повышение качества применения имеющихся природных и социальных ресурсов. При этом обнаруживается, что если национальная экономика переходит от одного, менее эффективного, ресурса к использованию другого, более эффективного, ресурса, то она непременно продемонстрирует экономический рост на базе массового внедрения более качественного ресурса.

3. Таким же мощным фактором, имеющим долгосрочный тренд, является улучшение технологии, позволяющее стимулировать экономический рост. Часто эти передовые технологии позволяют обществу получить и прирост ресурсов.

Анализ современного механизма экономического роста обнаруживает ряд новых тенденций, в ходе реализации которых осуществляется воздействие на этот процесс региональных факторов.

Первая тенденция – экономика, вступающая в период текущего (краткосрочного) экономического роста, показывает значительное замедление прироста числа рабочих мест, чем это фиксировалось в течение предыдущего тренда текущего экономического роста. Объясняется это тем, что «текущие инновации» вытесняют из сферы производства значительную массу работников. Поэтому индустриально развитые регионы обнаруживают одновременно две

разнонаправленные тенденции — экономический рост в аспекте прироста объёма валового национального продукта, но сокращение занятости трудовых ресурсов региона и страны.

Другой важной тенденцией современного экономического роста оказывается его зависимость от роста региональных доходов, которая повышается относительно медленнее, чем производительность труда. А всё это отражается в сложной динамике реальной заработной платы инновационно-развитых, индустриально-развитых и аграрно-развитых регионов.

Особо следует отметить такую тенденцию экономического роста, как концентрация социальных проблем в регионах, где традиционные производства и смежные отрасли переживают долгосрочный структурный спад.

Своеобразной тенденцией следует считать выдвигание на роль системного индикатора экономического роста динамику рынка недвижимости, который в регионах трансформируется в главный показатель реального состояния национальной макроэкономики.

Тенденция к глобализации национальной экономики привела к тому, что рабочие места, особенно низкоквалифицированные, легко перемещаются из страны в страну. Это значит, что реальная степень участия регионов страны в глобализационном процессе может быть различной, а значит, оказывать позитивное или негативное воздействие на темпы и направленность экономического роста. Появление регионов со сплошным низкоквалифицированным трудом или, напротив, с высококвалифицированным трудом становится важным региональным фактором макроэкономического роста. И не последнюю роль здесь играет привлечение масс мигрантов, которое может как повысить, так и понизить уровень квалификации массового работника в данном регионе.

В условиях глобализации к значимым региональным факторам, влияющим на темпы национального макроэкономического роста, относятся территориальные различия между юрисдикциями и их правоприменением. Многие регионы проводят особую финансовую, технологическую и техническую политику в оказании помощи по развитию местного и регионального бизнеса.

Парадокс современного механизма экономического роста состоит в том, что по мере усиления влияния глобальных сил основные факторы экономического роста во все большей степени сосредоточиваются на региональном уровне. В связи с этим особый интерес вызывает позиция М.Н. Узякова, согласно которой «оценка темпов экономического роста, требуемая для удвоения ВВП и восстановления позиций России в мировой экономике, достаточно очевидна (учитывая многолетний спад в российской экономике и мировую экономическую динамику) и легко исчислима. Она опирается на предположение о равенстве прочих условий экономического развития, включая условия, определяющие рост качества и конкурентоспособности продукции. В то же время именно эти параметры (качество и конкурентоспособность продукции) являются ключевыми для определения относительного уровня экономического развития. Понимание этого приводит к выводу о том, что высокие темпы экономического роста (в их традиционном измерении) еще не гарантируют уменьшения разрыва в уровне экономического развития. В этой связи в научный и публицистический оборот были введены понятия качества роста и качества темпов экономического роста. Однако единого понятия качества роста нет: каждый автор вкладывает в него свое, отличное от других, содержание. При этом приходится констатировать, что практически нет публикаций, из которых можно было бы понять, как измерить это качество роста, как оно влияет на общие требования к перспективной экономической динамике и как можно им управлять» [4].

Основным объектом научного анализа среди региональных факторов экономического роста является динамика производственного капитала, который может быть рассмотрен и как совокупность «региональных капиталов». В этом своём состоянии он и воздействует на экономический рост страны.

Для стран, которые выходят на долгосрочный тренд, недостаточность капитала в регионах-лидерах выступает основным фактором сдерживания экономического роста. В свою очередь, низкий уровень накопления капитала в большинстве регионов вызывается низкой нормой сбережений, что порождает неспособность экономики выйти за черту низкого уровня доходов.

Сам же низкий уровень доходов в регионах порождается низким уровнем производительности труда, который отражает ограниченный объём инвестиций в региональной экономике. А отсюда — малая маневренность с формированием инвестиций, а также их реструктурированием. В результате возникает порочный круг так называемой «региональной нищеты».

Одним из кардинальных способов, которые можно реализовать в целях разрыва этого порочного круга, является направление достаточного объёма инвестиций в развитие квалификационного уровня рабочей силы, что позволит повысить производительность труда, а благодаря этому и уровень доходов населения в данном регионе. В противном случае отсутствие накопления капитала в региональной экономике подрывает капитальные основания для экономического роста как в развитых, так и в развивающихся странах.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ермишин П.Г. Основы экономической теории. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.w3.org/1999/xhtml>.
2. Журавлёва Г.П. Экономика. М.: Юрист, 2001. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sbiblio.com/forum/>.
3. Носова С.С. Экономическая теория. М.: КноРус, 2011.
4. Узяков М.Н. Экономический рост в России: количественная и качественная составляющие. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=000067>.
5. Понятие экономического роста, его типы и факторы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://library.by/shpargalka/belarus/economics/004/eco-250.htm>.

## ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

**МАТВЕЙКО Р.Б.,**

доцент,  
Ростовский государственный строительный университет,  
e-mail: matveyko-rb@yandex.ru;

**ХАМАВОВА А.А.,**

аспирант,  
Ростовский государственный строительный университет,  
e-mail: khamavovaaa@rambler.ru

Развитие геоинформационных ресурсов инвестиционного развития территории определяется необходимостью формирования для всех субъектов хозяйствования системы доступной и необходимой информации при принятии управленческих решений об инвестировании. Одним из таких аналитических инструментов становится инвестиционный паспорт территории, в котором пространственно оцениваются и сравниваются социальные, экономические, инженерно-технологические и экологические показатели субъектов РФ, что предполагает становление эффективной системы мониторинга развития муниципальных образований на основе разработанной системы индикаторов.

**Ключевые слова:** геоинформационные инструменты; инвестиционный потенциал региона; инвестиционный паспорт территории.

The development of geoinformation resources for an investment development of a territory is determined by the need to establish a system of necessary and accessible information when it comes to managing investment appraisal. An investment passport of a territory, which includes multi-dimensional appraisal and comparison of social, economic, technological, and ecological parameters of different regions of Russian Federation, is one of such analytical instruments. This implies an establishment of system that would effectively monitor the development of municipal entities based on the structure with set indicators.

**Keywords:** geoinformation instruments; investment potential of a region; investment passport of a territory.

**Коды классификатора JEL:** O11, O18, O23.

Управление территориальным развитием как сложным процессом качественного преобразования пространственной структуры народного хозяйства для создания оптимальной среды жизни населения и функционирования бизнеса должно быть научно обоснованным и носить непрерывный характер.

Взросшая потребность в научно обоснованной градостроительной документации и соответствующих управленческих решений требует не только внедрения современных информационных технологий, но и совершенствования самого механизма территориального планирования на их основе. Систематизация знаний в этой области, постоянное их обновление и анализ средствами автоматизированного моделирования и расчетов позволит повысить качество и эффективность территориального развития за счет формирования технических и организационных регламентов управленческих решений.

В территориальном развитии участвуют все субъекты хозяйствования, что предполагает создание для них системы доступности информационных инструментов территориального планирования и механизмов их совершенствования.

В настоящее время регионы целенаправленно формируют информационные системы об инвестиционных возможностях территории, публикуют стратегии развития регионов, инвестиционные паспорта городов и районов, паспорта созданных и потенциальных инвестиционных площадок. Это должно давать возможность анализировать инвестиционную текущую и стратегическую привлекательность региона и размещаемых объектов.

Однако при анализе нескольких таких систем в регионах можно обозначить провалы информационных систем, не отвечающих требованиям территориальных субъектов хозяйствования и не дающих необходимую информацию для принятия ими управленческих решений: отсутствует единая структура и форма отчетной документации, в ряде случаев пространственная визуализация географически-ориентированной информации, существует низкий уровень целостности и достоверности размещаемой информации и т. д.

Наряду с региональными источниками информации, касающейся инвестиционного развития территории, в последние годы активно формируются информационные ресурсы федерального уровня. Начиная с 2010 г. функционирует Публичная кадастровая карта ([maps.rosreestr.ru/PortalOnline](http://maps.rosreestr.ru/PortalOnline)), предоставляющая информацию о кадастровом делении каждой территории, зонах с особыми условиями использования, кадастровой стоимости, видах разрешенного использования и категориях земель (рис. 1).

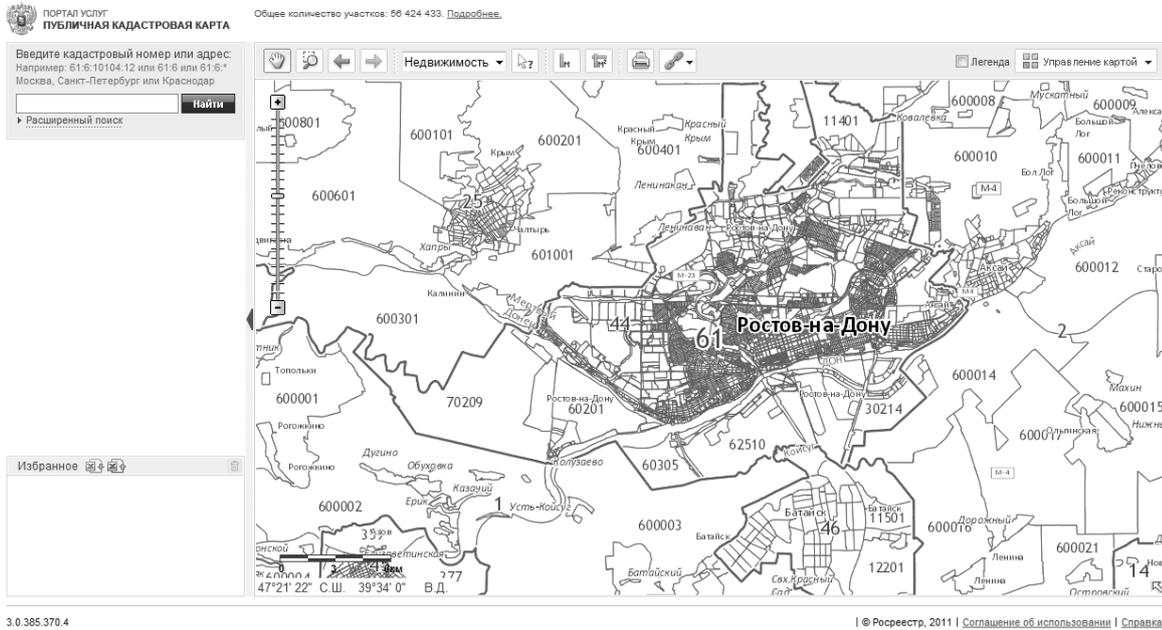


Рис. 1. Публичная кадастровая карта

Это веб-приложение позволяет предоставить неограниченно широкому кругу субъектов хозяйствования сведения Государственного кадастра недвижимости на единой картографической основе в объеме публичной кадастровой карты. Кроме того, с помощью инструментов этого информационного ресурса можно получить дополнительные сведения о земельном участке, выполнить поиск участка или единицы кадастрового деления по кадастровому номеру, перейти на портал оказания государственных услуг Росреестра для оформления запроса на получение сведений по выбранному объекту [1]. Особого внимания заслуживает наличие мобильной версии данного ресурса для платформы iOS (*Kadastr.RU*). Целостность сведений портала гарантируется Государственным кадастром недвижимости, однако имеет место недостаточность информационного массива и сами предоставляемые сведения требуют постоянного обновления и актуализации.

Не менее интересным и эффективным федеральным онлайн-ресурсом выступает Инвестиционная карта Российской Федерации ([invest.gov.ru/map](http://invest.gov.ru/map)), главной целью размещения которой является информационная база для инвесторов о проектах на территории России (рис. 2).



Рис. 2. Инвестиционная карта Российской Федерации

На одной веб-платформе собрана информация о федеральных и региональных инвестиционных проектах, особых экономических зонах, логистической инфраструктуре и учебных центрах. Разработчик портала ORBIS подчеркивает, что проект нацелен на иностранных инвесторов, а для внутреннего использования предлагаются отдельные порталы для определенных регионов. На начало ноября 2012 г., в системе ORBISMAP было создано 4 инвестиционных портала для следующих регионов: Калужской (*investkaluga.com*), Нижегородской областей (*nnov.orbismap.com*), Красноярского края (*invest.krskstate.ru*) и Республики Татарстан (*invest.tatar.ru*). Выполненные на одной и той же платформе порталы регионов отличаются от федерального портала по количеству представленных на одной и той же территории инвестиционных проектов и по точности их позиционирования на карте (рис. 3). В связи с этим возникает вопрос о необходимости создания отдельных порталов для определенных регионов при наличии общероссийской системы информирования. Вполне возможно, что такой подход продиктован заявленным различным назначением сервисов, но более вероятным выступает желание разработчика гарантированно получать новых клиентов в будущем.

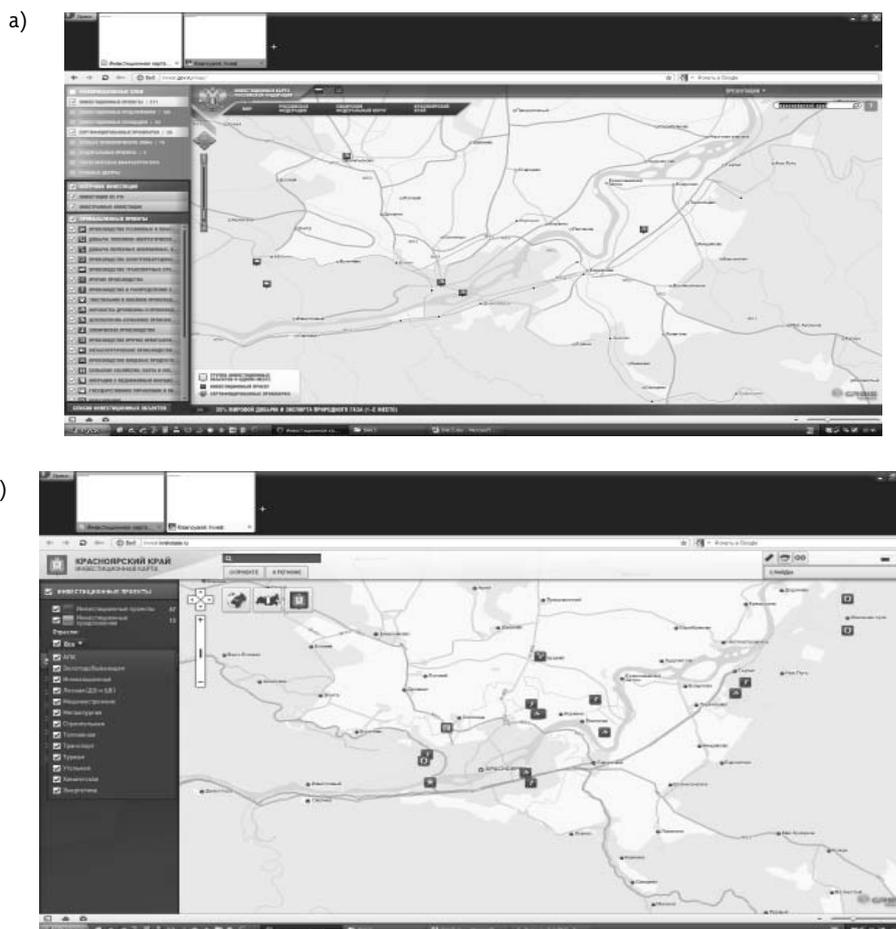


Рис. 3. Сравнение инвестиционных порталов: а) федеральный; б) региональный

На наш взгляд для эффективного управления инвестиционными потоками требуется не только информация по предлагаемым инвестиционным проектам, но и наличие массива социальных, экономических, институциональных и других показателей рассматриваемых территорий [2]. Вполне возможно, что в процессе освоения инвестиционных площадок и территорий возникнет потребность и в оценке иных характеристик территории при принятии решений об инвестировании, например, инженерно-геологические, экологические и инфраструктурные показатели, а для ряда областей хозяйствования историко-рекреационные и инновационные параметры развития территории [3].

Сегодня отражение подобной информации на информационном ресурсе встречается крайне редко и через систему инвестиционных паспортов территории. Как паспорта инвестиционных площадок, инвестиционные паспорта городов и районов так же размещаются администрациями субъектов Российской Федерации на своих официальных сайтах. Однако такая практика имеет один серьезный недостаток — отсутствие централизации в вопросе паспортизации. Поэтому в настоящее время возникла острая необходимость в формировании единой системы информирования частных и государственных инвесторов посредством методологии инвестиционной паспортизации территориальных единиц страны (субъекты РФ, муниципальные районы, городские округа и т. п.).

В то же время проект «Социально-экономические показатели РФ» (*orbissocial.com*), разрабатываемый также упомянутым выше ORBIS на платформе ORBISMAP, позволяет пространственно оценивать и сравнивать социальные, эконо-

мические, инвестиционные и экологические показатели субъектов РФ (рис. 4). У него также имеется спутник в регионе «Социально-экономические показатели Калужской области» ([old.admoblkaluga.ru/orbimap](http://old.admoblkaluga.ru/orbimap)).

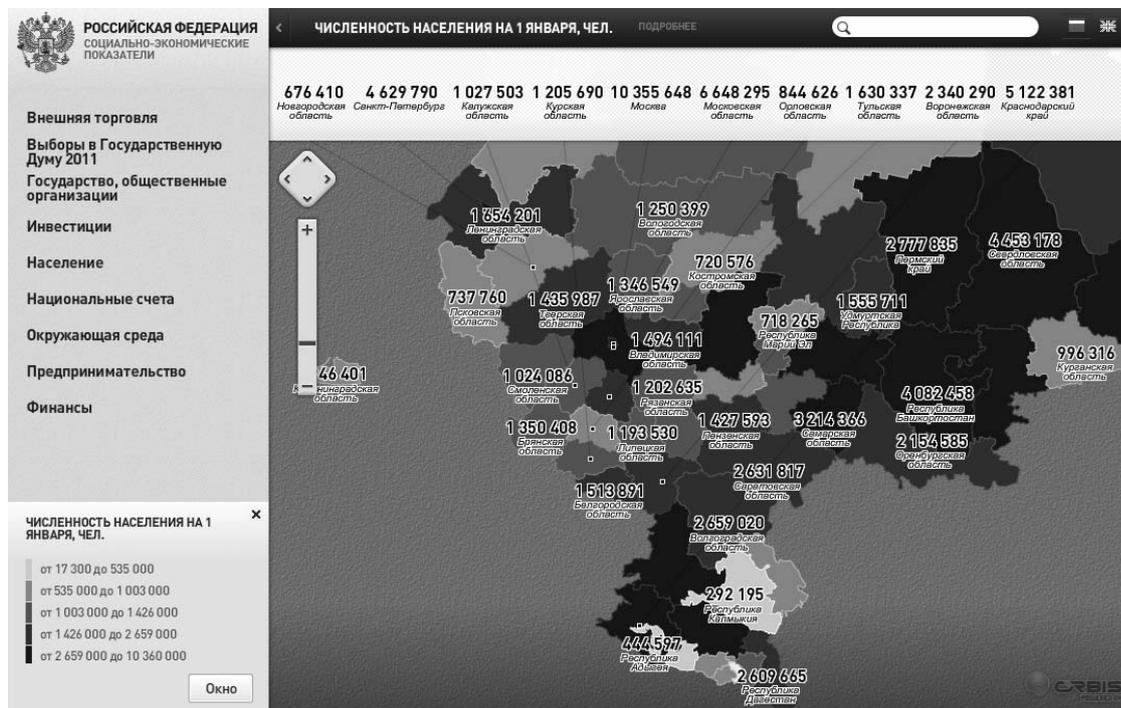


Рис. 4. Портал «Социально-экономические показатели» (проект)

Данный проект частично реализует выдвинутые принципы обеспечения инвесторов необходимой информацией для принятия решений об инвестировании, касающейся не только инвестиционных площадок, но и социально-экономического и пространственно-технологического развития территории.

В этих условиях основной упор и основная проблема процесса паспортизации территории заключается в необходимости отбора оптимального количества показателей, обладающих достаточной информативностью для эффективного управленческого решения. Даже в том случае, когда набор показателей слишком велик, нет гарантий того, что предлагаемая информация будет исчерпывающей и результативной для целевого использования результатов паспортизации территорий. Таким образом, при разработке инвестиционного паспорта территории необходимо ориентироваться на информативность, сопоставимость и реальность расчета показателей, характеризующих текущие и долгосрочные тренды регионального развития.

Процесс инвестиционной паспортизации позволяет обоснованно принимать инвестиционные решения, ориентированные на выбор стратегии и программ развития муниципального района или городского округа.



Рис. 5. Основные задачи инвестиционной паспортизации территории

В качестве исходных данных для формирования инвестиционного паспорта могут использоваться официальные данные Росстата по муниципальным образованиям, границы которых совпадают с существующими границами городов, поселков городского типа и административных районов, данные органов местного самоуправления, которые формируют социально-экономическую составляющую инвестиционного паспорта территории.

Сегодня в стране осуществляется распространение процесса паспортизации в ряде регионов. Анализ имеющейся практики позволил сделать вывод о том, что все предлагаемые инвестиционные паспорта представляют собой крайне ограниченную характеристику, включающую историческую справку территории с элементарным описанием социально-экономического состояния по нескольким основным показателям региона. Они ориентированы в основном на формирование общего представления о рассматриваемом регионе и никоим образом не могут быть основой для принятия эффективных инвестиционных решений, т. е. бизнес-сообщество не имеет сформированной наглядной информационной базы, способной стать аналитическим ресурсом. Еще одним провалом имеющейся системы паспортизации является тот факт, что предлагаемые паспорта не опираются на имеющийся опыт и нормативно-методическую базу паспортизации, что ведет к нестандартизированной их структуре и неоднородности предлагаемой информации. Нерегламентированность предлагаемой базы паспортизации не дает ответа на главный вопрос инвесторов: на какой территории размещать активы для их наиболее эффективного использования с учетом целевой ориентации бизнеса, отраслевой его принадлежности и возможностей связности и дополняемости размещаемых бизнес-процессов в контексте кластерной взаимозависимости и региональной экономической специализации.

В российской практике одним из ведущих проектов паспортизации является проект «Паспорт региона РФ»<sup>1</sup> в рамках которого рейтинговый аналитический центр РИА «Федерал Пресс» при поддержке исследовательских, научных институтов и организаций, административных органов и бизнес-структур проводит масштабные исследования с 2008 г. Экспериментальные работы под эгидой данного проекта проводятся в Уральском и Приволжском федеральном округах. Пилотным исследованием «Паспорта региона РФ» стало изучение эффективности управления Пермским краем.

Следует отметить один весомый недостаток вышеописанного проекта, который заключается в том, что при оценке основным подходом является метод экспертных оценок, сформированный из мнений представителей административных органов, т. е. по сути, власть оценивает сама себя, что ставит под вопрос объективность данной оценки.

В отличие от паспорта региона паспорт муниципального образования встречается гораздо реже. Скорее всего, это объясняется тем, что необходимость составления данного вида паспорта возникла совсем недавно. В основной массе предлагаемые паспорта муниципальных районов и городских округов идентичны в соответствии с паспортом, предлагаемым экспертами Рязанской области ([ryazanreg.ru/investment/potential/passports](http://ryazanreg.ru/investment/potential/passports)). Однако структура такого паспорта предлагает только общую информацию об административном районе и может быть использована только для общего ознакомления.

Более функциональный подход демонстрирует Чувашская Республика, которая составляет паспорт «Социально-экономического развития муниципального района, городского округа», состоящий из 6 разделов:

1. Общие показатели, демографические показатели, уровень жизни населения;
2. Промышленный потенциал, сельское хозяйство, строительство;
3. Торговля, платные услуги;
4. Финансы и инвестиции;
5. Жилищный фонд, коммунальное хозяйство, благоустройство, транспортная инфраструктура, связь;
6. Образование, здравоохранение, правоохранительная деятельность, спорт, культура, гостиничный сервис и туризм.

Данный паспорт представлен в виде программы размещенной на официальном сайте Республики ([http://gov.cap.ru/hierarchy\\_cap.asp?page=6338](http://gov.cap.ru/hierarchy_cap.asp?page=6338)), которая предлагает пользователю выбрать интересующий район (город) и раздел паспорта, после чего формирует отчет, содержащий основную информацию с возможностью экспорта в различные удобные для пользователя форматы.

Пример представления информации в данном паспорте предлагается на рисунке 6.

В целом, проведя анализ спектра составляемых регионами РФ инвестиционных паспортов территорий, можно сделать вывод, что предлагаемая к внедрению в Ростовской области методика паспортизации должна:

- 1) Использовать широкий спектр статистической информации в динамике, что позволит оценивать происходящие на территории изменения и делать обоснованные прогнозы на перспективу;
- 2) Обеспечить обоснованную, структурированную, понятную и визуализированную информацию инвестору;
- 3) Сформировать унифицированность структуры инвестиционного паспорта.

Основными характеристиками показателей инвестиционного паспорта территории являются:

- адекватность целям, задачам и результатам паспортизации;
- полнота отражения результатов регионального развития;
- ясность показателя для всех заинтересованных сторон;
- широта использования;
- расчетная сопоставимость и однородность;
- динамическая определенность показателей (учет изменений во времени).

<sup>1</sup> «Паспорт региона РФ» – это динамичный проект, включающий в себя постоянный сбор и анализ информации по широкому кругу тем и направленный на постоянное расширение и актуализацию сведений об экономической, политической и социальной жизни субъектов РФ.

## ПАСПОРТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА, ГОРОДСКОГО ОКРУГА

№ п/п	Показатель	ед. изм.	2005	Сравнение значений на начало и конец периода		
				Абсолютное изменение	Темп роста, %	Степень роста
1.1	Число сельских поселений	ед.	9.00	0.00	100.00	□
1.2	Число городских поселений	ед.	1.00	0.00	100.00	□
1.3	Территория	га	5.16	0.00	100.00	□
	<b>Из общей площади:</b>					
1.4	Гослесфонд	га	3 942.00	0.00	100.00	□
1.5	Пашня	га	28 784.00	0.00	100.00	□
1.6	Сельскохозяйственные угодья	га	37 888.00	0.00	100.00	□
1.7	Коллективные сады	га	391.00	0.00	100.00	□
1.8	Кормовые угодья	га	7 912.00	0.00	100.00	□
1.9	Прочие земли	га	9 845.00	0.00	100.00	□
1.10	Кадастровая стоимость 1 га сельскохозяйственных угодий	тыс. руб.	8.45	0.00	100.00	□
1.11	<b>Число крупных и средних организаций по всем видам деятельности,</b>	ед.	59.00	0.00	100.00	□
	<b>в том числе по формам собственности:</b>					
1.12	Государственная	ед.	15.00	0.00	100.00	□
1.13	Муниципальная	ед.	22.00	0.00	100.00	□
1.14	Частная	ед.	7.00	0.00	100.00	□
1.15	Общественных организаций	ед.	0.00	0.00		
1.16	Смешанная российская	ед.	15.00	0.00	100.00	□
1.17	Совместная российская и иностранная	ед.	0.00	0.00		

Рис. 6. Пример паспорта муниципального района Чувашской Республики

Такие методические подходы к организации и управлению процессом паспортизации требуют организации системы мониторинга развития региона, создания целостного информационного массива, позволяющего проводить аналитические исследования в направлении количественной и качественной оценки пространственного, экономического, социального, экологического, технологического развития районов и городских округов. Именно поэтому инвестиционные паспорта территории призваны способствовать решению данных задач, а также совершенствованию всей системы регионального управления.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Радионов Г.П., Ильин А.Е. Модернизация публичной кадастровой карты: задачи и решения / ARCREVIEW – Современные геоинформационные технологии. 2012. № 4 (63). С. 3–5.
2. Шеина С.Г. Разработка организационно-технологической модели управления городскими территориями // Право собственности и управление недвижимостью: Сборник статей. Ростов н/Д: Рост. гос. строит. ун-т, 2008. С. 163–165.
3. Шеина С.Г., Матвейко Р.Б. Комплексная оценка как основа территориального планирования субъекта Российской Федерации // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Технические науки. 2010. № 4. С. 69–72.

## ТРАДИЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ В ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

**САЙДАРХАНОВ А.М.,**

аспирант,

Северо-Кавказская государственная технологическая академия,

e-mail: brodyu.ru@mail.ru

В статье определяется сущность феномена «местные сообщества», описываются традиции формирования местных сообществ в Чеченской Республике на разных исторических этапах развития.

**Ключевые слова:** местное сообщество; соседское сообщество; тайп; тухкум; вирд; чеченцы; казаки; Чечня; ЧИАССР; Чеченская Республика.

The article defines the essence of the phenomenon of «local community», describes the tradition of forming communities in the Chechen Republic at different historical stages of their development.

**Keywords:** local community; neighborhood community; Taipei; tuhkum; wird; Chechens; Cossacks; Chechnya; Chechen-Ingush ASSR; the Chechen Republic.

**Коды классификатора JEL:** K36, K42, Z13.

Политики и политологи ведут поиск новых форм и методов вовлечения населения в демократические преобразования российского общества, адаптации к современным условиям традиций организации общественного самоуправления и самостоятельного решения гражданами их актуальных проблем. В этой связи теоретическое и практическое значение имеет изучение опыта организации местных сообществ в различных регионах, имеющих своеобразное сочетание интересов граждан, форм и методов их реализации.

В политико-правовых документах и научной литературе нет единого определения сущности местных сообществ. Так, Е.Е. Горяченко определяет «местные сообщества» как любое множество социальных отношений, осуществляемых внутри поселений, или социальную сеть взаимодействующих индивидов, сконцентрированных в рамках определенной территории, или наименьшую территориальную группу, которая может охватывать все аспекты человеческой жизни [3]. В. Лапин считает их группой людей, проживающих на общей территории и объединенных общими интересами в решении вопросов развития ресурсов территории с целью обеспечения своей жизни, создавших органы власти и управления для своего развития [6]. В. Пылин признает местные сообщества элементами гражданского общества, которые представлены ансамблем самоуправляемых кооперирующихся общин и объединений граждан, имеющих свои интересы, а в совокупности они непосредственно формируют органы власти и управления, оказывают влияние на их деятельность [8]. Некоторые зарубежные и российские ученые (Дж. Гасфилд, Р. Ольденбург, И. Мерсиянов, Е. Шомина, Л. Якобсон) неправомерно отождествляют местные и соседские сообщества с органами местного самоуправления [7; 11], ссылаясь на то, что ст. 131 Конституции РФ предоставляет гражданам право выбирать формы административно-территориального устройства и осуществления местного самоуправления с учетом исторических и иных местных традиций [5].

Мы полагаем, что при определении сущности местных сообществ необходимо учитывать следующее: этим термином обозначается социально-поселенческая группа, члены которой имеют общее место проживания; сообщество имеет эмпирические признаки общества, описанные Э. Шилзом [10]; объединения сограждан в местном сообществе мотивировано потребностями совместной реализации общих интересов; самостоятельное управление сообществом (самоуправление) осуществляют его члены; местное сообщество включено в систему государственного и общественного управления, осуществляемого институтами государства и гражданского общества; не все индивиды, проживающие на территории поселения или муниципального образования, входят в единое местное сообщество и становятся его членами.

У местного сообщества обнаруживаются конкретные признаки:

- местное сообщество является частью региональной социальной системы, формирующей доминирующие условия и факторы его жизнедеятельности;
- форма местного сообщества — совокупность людей, проживающих на конкретно определенной территории поселения и (или) муниципального образования дольше средней продолжительности жизни отдельного индивида;

- основой местных сообществ служат семьи, имеющие родственные связи;
- для недопущения кровосмешения браки членов местного сообщества заключаются с членами неродственных семей из других местных сообществ;
- преимущественное пополнение местных сообществ детьми признанных представителей местного сообщества;
- относительная автономность местного сообщества, его способность самостоятельно решать проблемы своих членов;
- у местного сообщества есть собственное название и история, система управления, общая система социальных норм и субкультурных ценностей.

При наличии таких признаков местные сообщества можно определять как устойчивые во времени и по социальному составу, многообразные по формам, не имеющие доминирующих родственных связей объединения граждан по месту их жительства, выполняющие функции артикуляции, агрегации и реализации актуальных общих проблем местных жителей, имеющие органы общественного самоуправления и единые нормы взаимодействия.

В истории местных сообществ в местах компактного проживания чеченцев можно выделить следующие содержательно-хронологические периоды:

- первый период начинается в позднем средневековье, связан с выработкой традиций организации местных сообществ в поселениях чеченцев и впоследствии подселившихся на их территорию вольных гребенских казаков, а заканчивается кризисом традиционных форм местных сообществ на территории Чечни, включенных в состав Российской империи в 1860 г.;
- во втором периоде происходили радикальные изменения социальной структуры местных сообществ на территории Чечни, вошедшей в Терскую область Российской империи на период 1861–1918 гг.;
- третий период, названный советским, хронологически определяется деятельностью в регионе советского государства в 1918–1991 гг.;
- четвертый период с 1991 г. до 2000 г., именуемый постсоветским, обусловлен переходом политической системы Российской Федерации к новой структуре и политическому режиму. В те годы политической элитой Чеченской Республики предпринимались попытки выхода из РФ и создания суверенного государства Ичкерии, из-за чего происходили значительные изменения в местных сообществах на территории республики;
- пятый период, начало которого совпадает с активной фазой контртеррористических операций, восстановлением и укреплением российской государственности в Чеченской Республике, начатых под руководством А.А. Кадырова, продолжаемых главой республики Р.А. Кадыровым до настоящего времени, характеризуется укреплением законности и политических традиций чеченского народа, значительными позитивными изменениями в жизнедеятельности местных сообществ на территории Чеченской Республики.

Для политического процесса, в котором участвуют местные сообщества в качестве акторов, большое значение имеют традиции, проявляющиеся в общественно-политической жизни, в практической активности граждан, социальных слоев и групп, партий и организаций, в политической борьбе, являются важным составным элементом функционирования политических систем, политической и идеологической ситуации в стране.

До середины XVIII в. на территории Чечни сформировались особые типы местных сообществ – тайпы, образованные родственными семьями. Принципы их организации стали основой политических традиций чеченцев, сохранившихся в последующих исторических периодах, оказывающих существенное влияние и на современные формы организации местных сообществ чеченцев. Тайповая форма местных сообществ развивалась в направлении от объединения семей, имеющих родственные связи, к территориальным формам самоорганизации населения поселений, признающих общность происхождения от единых предков. В таких объединениях предпочтение отдается адату, который регулирует брачные отношения, воспитание детей, отношение к женщинам, гостеприимство, кровомщение и другие традиции. При декларированном равенстве членов тайпов более высоким социальным статусом наделялись рода, семьи и их члены, не по имущественному превосходству, а по признакам нохчала – достойного и благопристойного поведения.

Самоуправление местными сообществами тайпового типа осуществляют общинные кхелы (собрания), советы старейшин, предводители тайпов, а при наличии военной угрозы – бячча (военачальники). Укрепление ислама в Чечне способствовало усилению влияния духовенства на жизнь местных сообществ.

В целях защиты интересов нескольких тайпов создавались тукхумы – военно-политические союзы, не имевшие единых постоянно действовавших органов местного управления, но координировавшие действия тайпов в экономической, военной и иных сферах; при них тайпы сохраняли автономность своих органов местного самоуправления. Ведущее положение в тукхуме занимал тайп, имеющий большую численность воинов с лучшим вооружением, но при этом тукхумы не имели единых постоянно действующих публичных органов власти и управления – общего предводителя, военачальника и судьи, вследствие чего тукхум не трансформировался в государство.

К середине XVIII в. на территории Чечни действовали местные сообщества, объединенные в более чем 135 тайпах, большая часть которых входила в 9 тукхумов. В то время более двадцати тайпов были образованы родами, происходящими от пришлых людей, поселявшихся среди чеченцев. Они роднились с коренными жителями, следовали их традициям, вследствие чего их семьи, рода трансформировались в тайпы. Тайпы получали названия по имени родоначальника, наименованию ближайшей горы или реки, профессиональной специализации или другим признакам.

Со временем чеченский тайп из местного сообщества с кровными связями членов, трансформировался в соседскую общину, признающую общего родоначальника. Но родственные основы тайпа признаются по-прежнему, на что указывают запреты на браки и кровомщение между членами тайпа.

Введению единообразных форм управления на всей территории Чечни препятствовало предпочтительное применение местными сообществами чеченцев традиционных морально-этических средств власти. Попытки навязать местным сообществам решения предводителей и советов старейшин других тайпов и тукхумов воспринимались как недопустимые нарушения традиционных принципов равноправных взаимоотношений чеченцев.

С XVI в. на территории Чечни стали формироваться местные сообщества вольных гребенских казаков, которые формировались на принципах соседских сообществ. Мотивами их объединения являлась общность казачьей службы и экономики, регламентированные обычно-правовыми нормами и российским законодательством. Общины казаков сочетали признаки поземельной общины и специализированного военного поселения.

Отношения между местными сообществами чеченцев и казаков в зависимости от конкретных политических установок царского правительства и лидеров горцев варьировались в широком диапазоне от куначества и взаимовыгодного сотрудничества в мирное время до кровомщения и непримиримого противодействия по экономическим, конфессиональным (газават) и иным причинам в периоды многочисленных Кавказских войн.

Начало индустриализации экономики после включения Чечни в состав Российской империи вызвало потребность в кадрах промышленных рабочих и специалистов, вследствие чего в новых поселениях равнинной зоны в конце XIX–начале XX вв. стали формироваться полиэтничные, поликонфессиональные соседские сообщества. Вследствие этого традиции местных сообществ чеченцев сохранялись в поселениях горной и предгорной зон, а в поселениях равнинной зоны выделялись несколько местных сообществ, как правило, не имевших устойчивых связей-отношений и единых социальных норм, органов местного самоуправления.

Таким образом, в поселениях, расположенных на территории Чечни в начале XX в., действовали местные сообщества трех типов, основанных на: кровном родстве – чеченские семьи, вары, гары, ингушские тейпы и чеченские тайпы; взаимовыгодном сотрудничестве – тукхумы, допускавшие смешанный этнический состав; а также казачьи станичные общины, образованные для выполнения военно-службых сословных обязанностей.

Большое значение для сохранения чеченского этноса при депортации и проживании в спецпоселениях в 1944–1957 гг. имели традиции самоорганизации чеченцев в форме местных сообществ. Эти традиции поначалу пресекались командованием спецкомендатур, но впоследствии стали использоваться для поддержания порядка. Однако в связи с расселением депортированных народов без учета их родственных, поселенческих, вирдовых и других системных связей потребовалось время, в течение которого восстанавливались связи-отношения депортированных чеченцев и их местные сообщества.

В тоже время в Грозненской области, созданной на территории упраздненной ЧИАССР, из переселенцев формировались неустойчивые соседские сообщества, в которых местное управление осуществляли советские органы государственной власти. По этим причинам в 1944–1957 гг. в большей части поселений Грозненской области, из которых были депортированы чеченцы и ингуши, не было устойчивых сообществ, а население оказалось в большой зависимости от партийно-государственных органов. Местные сообщества сохранялись в казачьих станицах.

Неразрешенность государством проблем, связанных с возвращением из спецпоселений на территорию Чечено-Ингушетии депортированных в 1944 г. народов привела к многочисленным острым социальным конфликтам с новопоселенцами, прибывшими в Грозненскую область в 1944–1957 гг. Поэтому на территории восстановленной ЧИАССР местные сообщества имели разный характер отношений между собой, с органами государственной власти. Негативные последствия того периода проявились в межэтнических конфликтах.

Сформировавшиеся в конце 1980-х гг. экономические, социально-политические и иные предпосылки привели к разрушению политической системы СССР, кризису и радикальной перестройке политических систем РСФСР и других союзных государств, региональных политических систем.

К сентябрю 1991 г. лидирующее положение в региональном политическом процессе ЧИАССР, реорганизованной в Чеченскую и Ингушскую республики, заняли радикалы-сепаратисты. В последующем постсоветском периоде они оказывали доминирующее влияние на формирование в Чеченской Республике экономических, социально-политических, духовных и иных условий и факторов регионального политического процесса, участия в нем местных и соседских сообществ.

В частности, в начале 1990-х гг. этническая мобилизация чеченцев на противодействие федеральным органам государственной власти, пытавшимся сдерживать центробежные процессы развала Российской Федерации, проводилась под предлогами защиты суверенитета Чеченской Республики Ичкерия, а для оправдания военных действий объявлялся газават. В том периоде политическая элита Чечни опиралась на поддержку незаконных вооруженных формирований, которые возглавляли самозванные бячча, принуждавшие местные сообщества к подчинению им не традиционными для чеченцев морально-этическими методами, авторитетом, а силой оружия, насилия. Альтернативные выборы, политическая конкуренция, наличие Конституции и представительных органов власти в ЧРИ не обеспечили прекращение социальной вражды, кровной мести, недемократичных действий власти и оппозиции. Аномия вызвала нападения незаконных вооруженных группировок на железнодорожный и автомобильный транспорт, приграничные поселения соседних регионов, захват заложников, работорговлю и другие негативные явления. Поэтому в местных сообществах формировались протестные движения как против органов государственной власти ЧРИ, опиравшихся на поддержку незаконных вооруженных формирований, так и против федеральных сил, проводивших локальные и крупномасштабные боевые действия против сепаратистов, при которых гибло население, разрушалась экономика.

Декларативные заявления о демократических принципах жизни республики не подтверждались социально-политической практикой, вследствие чего реальная политическая власть сосредоточивалась у командиров вооруженных формирований. О том времени Р.А. Кадыров вспоминал: «Чтобы решать вопросы, нужно было иметь минимум 500 воору-

женных людей, длинную бороду и зеленую повязку» [13]. Боевики заставляли мирное население отдавать им продовольствие, одежду, деньги для джихада [12].

В тот период политическая элита ЧРИ обращалась за поддержкой к духовенству, объявляла о строительстве в Чечне исламского государства и приоритете норм шариата в законодательстве республики. Но в чеченском обществе не было единства по этим вопросам, а попытки арабских проповедников, опиравшихся на поддержку приезжих наемников, навязать традиционным вирдам ваххабизм, получили активное противодействие муфтия Чечни А.-Х. Кадырова, который заявлял о готовности с оружием в руках защищать от ваххабитов традиционные основы духовной жизни чеченцев [12]. Активная духовно-просветительская деятельность А.-Х. Кадырова способствовала укреплению в общественном сознании миролюбивых мировоззренческих основ учений духовных просветителей чеченского народа.

В 1999 г. незаконные вооруженные группировки с территории Чечни вошли в горные районы Дагестана, спровоцировали начало крупномасштабных боевых действий, вызвали необходимость проведения на территории Чеченской Республики контртеррористической операции, сопровождавшейся гибелью людей и новыми разрушениями населенных пунктов. В тот период численность постоянного населения республики сократилась в три раза по сравнению с началом 1990-х гг. и составляла около 350 тыс. чел. [4].

Смена политического руководства Российской Федерации способствовала пересмотру и переоценке федеральным центром положения в Чеченской Республике. Как указывал А.А. Кадыров, руководство Российской Федерации понимало, что навести порядок в Чечне должны сами чеченцы [12]. Для выполнения миссии объединения и организации чеченского общества на борьбу с радикальным сепаратизмом во имя прекращения кровопролития, организации восстановления и развития республики требовался лидер, обладавший высоким авторитетом среди жителей, и особенно среди старейшин и духовенства. Такими лидерскими качествами обладал А.А. Кадыров. Поэтому 12 июня 2000 г. Президент России подписал указ о назначении А.А. Кадырова главой временной администрации Чеченской Республики.

Предложенная А.А. Кадыровым программа мирного возрождения Чеченской Республики, согласованная с Президентом и Правительством Российской Федерации, получила поддержку чеченского общества. Ее поддержали органы государственной власти и местного самоуправления республики, лидеры традиционных чеченских социальных институтов. Местные сообщества оказали активную поддержку правоохранительным органам, осуществлявшим контртеррористические мероприятия, формировали отрицательное общественное отношение к незаконным вооруженным формированиям, боевикам, террористам. 5 октября 2003 г. А.А. Кадыров избирался президентом республики. За него проголосовало более 80% избирателей [1].

А.А. Кадыров погиб 9 мая 2004 г. в результате теракта во время праздничных мероприятий на стадионе «Динамо» г. Грозный [1]. Заказчик, организаторы и исполнители теракта впоследствии были уничтожены [2].

Преемники А.А. Кадырова продолжали реализацию программы восстановления мирной жизни республики, ее экономики и социальной сферы.

В 2007 г. высшим должностным лицом Чеченской Республики стал Р.А. Кадыров. Он хорошо знает расстановку политических сил в республике и активно использует национальные традиции местного самоуправления для восстановления экономики, социальной сферы республики, укрепления веры жителей республики в правильность избранного пути возрождения [9].

Таким образом, после 1990 г. структура и формы деятельности местных сообществ, их место и роль в региональном политическом процессе изменялись под влиянием общероссийских и региональных факторов.

Деятельность местных сообществ по артикуляции, агрегации и реализации актуальных проблем населения стимулирует социальную активность граждан. Она осуществляется с учетом норм обычного права, политической культуры членов местных сообществ. Доминирующая численность чеченцев в местных сообществах (в среднем — 95% населения) обеспечивает приоритет политических традиций и политической культуры чеченцев в политическом процессе Чеченской Республики.

При правовых коллизиях постоянно изменяющихся норм конституции и законодательства, вызывавших аномии, в социальной практике местных сообществ используются традиционные социальные нормы адата. Поэтому для консолидации регионального социума глава республики Р.А. Кадыров и правительство Чеченской Республики развивают сотрудничество с органами местного самоуправления, религиозными и иными общественными объединениями, в отношении с ними используют политические традиции российского общества, частью которого являются чеченцы, имеющие свои национальные традиции организации местных сообществ и местного самоуправления.

В идеале, конкретное местное сообщество может совпадать с территориально-поселенческой социальной группой, а органы местного сообщества и органы местного самоуправления активно взаимодействовать. Но в реальных условиях в поселениях выделяется несколько местных сообществ, создание которых мотивировано общностью экономических, конфессиональных, этнических и иных интересов. Местные сообщества могут иметь разный характер взаимоотношений в широком диапазоне от куначества и братской взаимопомощи до непримиримой вражды из-за реальных или мнимых противоречий. Каждое местное сообщество возглавляют собственные органы управления, руководствующиеся своими социальными нормами, а органы местного самоуправления муниципального образования, действующие на основе законодательства, должны объединять все социальные общности.

«Пассивное сопротивление» малочисленных местных сообществ доминирующим местным сообществам может осуществляться методами их «социального капсулирования» (самоизоляции) при одновременном стремлении их членов к приобретению ключевых мест и ролей в органах государственной власти и местного самоуправления для создания благоприятных условий эффективного лоббирования интересов «своего» местного сообщества.

Местные сообщества способны объединяться в пределах муниципальных образований, регионов, что способствует формированию сообществ более высокого уровня — региональных, имеющих большую численность за счет вертикальных и горизонтальных связей, и соответственно усиливающих их солидарное влияние на соответствующие политические процессы.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ахмат Кадыров [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://traditio-ru.org/wiki/%D0%90%D1%85> (обращение 25.06.2010 г.).
2. Газета.ру. 2005. 27 апр.
3. *Горяченко Е.Е.* Территориальная общность в изменяющихся условиях // Социологические аспекты перехода к рыночной экономике. Материалы к XIII социологическому конгрессу. Новосибирск, 1994. Ч. 1.
4. *Гровенко В.* О численности населения Чечни в июле 1999 г. (к началу нового кавказского конфликта) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.chechen.org/index.php?newsid=267>. 06.10.2012 г.
5. Конституция Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.constitution.ru>. 02.10.2012 г.
6. *Лапин В.* Местное сообщество и государство: состояние – 98 и цели – 99 // Наш современник. 1998. № 7. С. 199–211.
7. *Мерсиянова И.В., Якобсон Л.И.* Общественная активность населения и восприятие гражданами условий развития гражданского общества. М., 2007.
8. *Пылин В.В.* Местные сообщества как основа гражданского общества. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://politjournal.spb.ru/120115.html>. 04.05.2012 г.
9. Рамзан Кадыров. Биография // РИА Новости. 2007. 16 февр.
10. *Шилз Э.* Общество и общества: макросоциологический подход // Американская социология: Перспективы, проблемы, методы / Сокращ. перевод с англ. М.: Прогресс, 1972.
11. *Шомина Е.С.* Соседское сообщество — ТОС — МСУ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.hse.ru/org/persons/67539/index.html>. 14.02.2012 г.
12. «Эхо Москвы» Ахмата Кадырова [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kadirov.ru/node>. 03.11.2012 г.
13. Новости России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: NEWSru.com. 2005. 5 окт.

# ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ БАЗИС ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СИСТЕМЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

**ТАРАНЕНКО О.Н.,**

доцент,

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,

Кавминводский институт (филиал),

e-mail: ok-tar@mail.ru

В статье рассмотрены и проанализированы институционально-правовые основы и практика применения государственно-частного партнерства в регионе, определены основные недостатки и возможные направления повышения эффективности государственно-частного партнерства в системе региональной экономики.

**Ключевые слова:** регион; государственно-частное партнерство; взаимодействие государственных и частных структур.

The article describes and analyzes the institutional and legal framework and practice of public-private partnership in the region, identified the main shortcomings and possible directions of increase of efficiency of public private partnership in the regional economy.

**Keywords:** region; public private partnership; cooperation between State and private structures.

**Коды классификатора JEL:** B15, O15.

Современные системы управления развитием территорий (регионов) в развитых странах основаны на равноправном взаимодействии всех участников процесса управления, к которым, наряду с государственными органами власти, относятся и представители негосударственных секторов экономики, в том числе частнопредпринимательского. Основой взаимодействия государственных и частных структур в системе региональной экономики является государственно-частное партнерство, которое представляет собой совокупность различных форм и способов распределения ресурсов, функций, рисков, обязанностей и выгод между участниками партнерства при реализации программ и инвестиционных планов в сферах совместных интересов.

В Ростовской области в последние несколько лет ведется активная работа по формированию институционально-правового обеспечения государственно-частного партнерства, однако до настоящего времени практика развития отношений в рамках государственно-частного партнерства не имеет такого широкого распространения, как хотелось бы. Государственно-частное партнерство как институт пока не оформилось, и можно говорить о недостаточном понимании всеми его участниками сущности и специфики данной формы взаимодействия государственного и частного секторов, ее направленности и значимости в реализации приоритетов развития региона. В связи с этим целесообразно проанализировать сформированную к настоящему времени нормативно-правовую базу государственно-частного партнерства в регионе с целью выявления возможных направлений его совершенствования.

По данным администрации Ростовской области, сотрудничество Ростовской области и муниципальных образований с частными партнерами осуществляется с целью реализации на территории области общественно значимых проектов в экономике и социальной сфере. Такое взаимодействие регулируется Областным законом от 22.07.2010 № 448 «Об основах государственно-частного партнерства» [1].

В соответствии с данным законом, под государственно-частным партнерством понимаются «формы среднесрочного и долгосрочного взаимодействия (сотрудничества) между Ростовской областью либо Ростовской областью и муниципальными образованиями в Ростовской области, с одной стороны, и российским или иностранным юридическим или физическим лицом либо действующим без образования юридического лица по договору простого товари-

щества (договору о совместной деятельности) объединением юридических лиц (далее – партнеры), с другой стороны, с целью реализации общественно значимых проектов в экономике и социальной сфере на территории Ростовской области, которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений (договоров)» [3].

Также в законе определены цель и задачи государственно-частного партнерства в Ростовской области. Целью государственно-частного партнерства является привлечение частных и эффективное использование государственных ресурсов для развития экономики и социальной сферы, повышения уровня жизни населения Ростовской области. Основными задачами государственно-частного партнерства являются: 1) привлечение частного капитала в экономику Ростовской области; 2) повышение эффективности использования государственной собственности Ростовской области; 3) развитие инвестиционного и инновационного потенциалов Ростовской области; 4) техническое и технологическое развитие общественно значимых производств и объектов; 5) эффективное использование бюджетных средств [3].

При этом предусмотрены следующие формы государственно-частного партнерства [3]: участие сторон в реализации инвестиционных проектов на территории Ростовской области; участие Ростовской области в уставных (складочных) капиталах юридических лиц; предоставление государственного имущества Ростовской области в аренду, безвозмездное пользование, доверительное управление; концессионные соглашения (договоры); иные соглашения (договоры), заключенные сторонами государственно-частного партнерства и отвечающие целям и задачам государственно-частного партнерства.

В определенном смысле, перечисленные цели и задачи, по нашему мнению, довольно узко трактуют государственно-частное партнерство. Все-таки, государственно-частное партнерство не является в прямом смысле инвестиционным инструментом или инструментом повышения эффективности использования бюджетных средств, как предлагается в законе. Оно является, прежде всего, инструментом реализации совместных (у государства, или региональных и муниципальных органов власти, и частного сектора) или кооперативных общественных интересов. Предметом таких интересов являются те сферы, где только государство или только частный сектор оказываются несостоятельными, но недостаточное развитие этих сфер препятствует реализации органами власти и частными структурами своих целей и задач. Поэтому стандартно, чаще всего, это не просто инвестиционные проекты (которые в обычном случае могут быть реализованы и без государства, с привлечением стандартных финансово-кредитных схем), это либо инфраструктурные проекты (дорожная, жилищно-коммунальная, инженерно-аграрная инфраструктура и т. п.), либо проекты в области здравоохранения, образования, науки, охраны окружающей среды, обороны и т. д. То есть те проекты, в которых относительно более высокие риски, длительные периоды окупаемости, высокие капиталовложения, куда не очень охотно идет частный сектор без дополнительных гарантий, но без развития которых функционирование частного сектора будет иметь больше ограничений и издержек.

С точки зрения бывшей административно-командной системы в СССР, это отрасли, которые финансировались исключительно за счет бюджетных средств. В капиталистических развитых системах рынок, регулируемый государством, выработал собственные механизмы развития данных отраслей, где государственно-частное партнерство и является одним из таких механизмов.

В связи с этим целью государственно-частного партнерства является объединение усилий государственного и частного секторов для реализации совместных интересов, а не привлечение частных и эффективное использование бюджетных ресурсов, как отмечается в рассматриваемом выше областном законе. Последнее в большей степени относится к инвестиционной и бюджетной политике региона. В то время как совместные интересы предполагают, что обе стороны являются равноправными и равноценными партнерами, которые при реализации конкретного проекта обмениваются имеющимися у них ресурсами и получают свои выгоды, которые не обязательно будут иметь прямые и быстрые финансовые результаты. Данные интересы скорее будут иметь стратегическое значение как для развития региона в целом (а, следовательно, и для деятельности региональных органов власти), так и для частных структур, участвующих в данном проекте.

Например, отсутствие современной дорожно-транспортной инфраструктуры в таком регионе, как Ростовская область, ограничивает как развитие региона в целом, так и ряда, например, транспортных компаний, занимающихся грузоперевозкой на большие расстояния, которые несут дополнительные издержки на перевозку, на содержание и повышенную амортизацию транспортных средств, а также в полной мере ощущают на себе ограничения пропускной способности магистралей, что снижает объемы и скорость перевозок, а следовательно, обороты компании. В этой ситуации такие компании и региональные органы власти могут объединить свои усилия и инвестировать совместные проекты по строительству современных дорог. Аналогичные ситуации могут возникать в других сферах, о которых речь шла выше.

Реализация такого подхода к государственно-частному партнерству возможна только в том случае, если в системе региональной экономике формировались активные участники процесс управления ее развитием со стороны как государственного, так и частного сектора. Это предполагает, что частные структуры и их лидеры занимают активную интеграционную позицию, осознают и понимают свою роль в развитии региона, видят свои интересы в реализации таких общественно значимых проектов и настроены на сотрудничество с региональными органами власти. Региональные и муниципальные органы власти со своей стороны должны не только реагировать на инициативы частного сектора, который может и должен предлагать возможные направления решения общественно значимых проектов, но и на разработку собственных проектов в таких сферах. Собственно привлечение частного сектора к таким секторам и сферам и является задачей государственно-частного партнерства с точки зрения региональных

органов власти, т. к. это помогает им решить собственные задачи по реструктуризации экономики, перевода ее на инновационные пути развития, расширению инфраструктурных возможностей региона и т. п.

В Ростовской области в рамках принятого Областного Закона «Об основах государственно-частного партнерства» уже реализуется ряд проектов. Так, в 2012 г. состоялось два заседания конкурсной комиссии<sup>1</sup> по проведению конкурса на право заключения соглашений об участии сторон государственно-частного партнерства в реализации инвестиционного проекта. По их итогам были одобрены в общем случае 9 проектов на сумму 229,2 млн руб. Анализ направленности данных проектов показывает, что среди них практически отсутствуют проекты тех типов, о которых мы говорили выше. Только один проект имеет определенную социальную значимость (строительство всепогодного крытого водного спортивно-оздоровительного и развлекательного комплекса (аквапарка), г. Ростов-на-Дону). А также еще два инвестиционных проекта по возмещению части затрат на выполнение работ, оказание услуг по присоединению (подключению) объектов капитального строительства, находящихся в собственности инвесторов, к сетям электроснабжения (на общую сумму 50735,0 тыс. руб.: ОАО «ТАГМЕТ», «Строительство ДСП-150» (г. Таганрог); ООО «ТК «Ростовский», «Строительство тепличного комбината» (Неклиновский район) [3]) можно рассматривать как проекты инфраструктурного значения.

Остальные проекты являются обычными инвестиционными проектами, которые, хотя и относятся к приоритетному сектору развития Ростовской области АПК [2], в целом все же не являются предметом государственно-частного партнерства в широком смысле этого понятия. Фактически реализация данных проектов могла бы быть осуществлена и без использования инструментария государственно-частного партнерства, а в рамках, например, обычных финансово-кредитных схем, с привлечением дополнительных частных инвестиций, т. к. сами по себе они являются привлекательными для внешних инвесторов, и участие бюджетных средств здесь не обязательно.

Следует также отметить, что общая сумма реализации проектов, одобренных в рамках работы комиссии по государственно-частному партнерству в Ростовской области, более чем в два раза меньше предусмотренной в бюджете 2012 г. Так, в областном бюджете на 2012 г. предусмотрены бюджетные ассигнования в размере 505 млн руб. на участие областного бюджета в реализации инвестиционных проектов (в части создания объектов инженерно-транспортной инфраструктуры, объектов транспортной инфраструктуры, в том числе автомобильных дорог общего пользования местного значения, мостов; предоставления претенденту субсидии на возмещение части затрат на выполнение работ, оказание услуг по присоединению (подключению) объекта капитального строительства, находящегося в собственности претендента, к сетям электро-, газоснабжения). Это позволяет сделать вывод о том, что присутствуют существенные недоработки в части разработки инвестиционных планов для государственно-частного партнерства. Эти недоработки могли бы быть устранены за счет более активной деятельности региональных органов власти в части разработки собственных инвестиционных проектов инфраструктурного характера и привлечения к их реализации частного сектора. В настоящее же время получилось так, что региональные органы власти были ориентированы только на инициативу частного сектора в определении возможных направлений сотрудничества. Однако частный сектор не может иметь такого полного представления об общей обстановке в регионе и требуемых в экономике структурных преобразований, как органы власти, что естественно привело к суженному набору вариантов инвестиционных проектов.

Фактически можно говорить о достаточно узком понимании региональными органами власти сущности инструмента государственно-частного партнерства, сводящегося к дополнительной форме субсидирования, совместного финансирования и возмещения затрат частного сектора. При этом решение задач реструктуризации экономики региона, развития его инфраструктуры, инновационной сферы, развития экологического предпринимательства и аналогичные остались в стороне. Кроме того, по принятым проектам практически отсутствует информация помимо их названия, основного исполнителя и места реализации.

Так же достаточно противоречивыми являются, на наш взгляд, некоторые условия порядка участия сторон государственно-частного партнерства в реализации инвестиционных проектов, который определен постановлением Правительства Ростовской области от 13.12.2012 № 1073 [4]. Так, согласно данному Постановлению, контроль исполнения соглашений об участии сторон государственно-частного партнерства в реализации инвестиционных проектов осуществляется департаментом инвестиций и предпринимательства Ростовской области. При этом другая сторона – частный сектор – в процессе контроля не участвует, что не позволяет в таком случае рассматривать данную форму взаимодействия как партнерскую, т. к. в партнерстве обе стороны имеют равные права.

С другой стороны, не совсем понятно, какие именно выгоды получают региональные органы власти при реализации данных государственно-частных проектов. В широком смысле такая выгода должна состоять в получении мультипликационного эффекта для региональной экономики за счет реализации того или иного проекта, т. е. их реализация должна способствовать более эффективному выполнению региональными органами власти своих функций, состоящих в целом в повышении уровня жизни населения в регионе. Если речь идет о совместных инвестиционных проектах, то региональный бюджет должен получать часть прибыли от данных проектов, когда они начнут ее приносить. Если же речь идет о реализации инфраструктурных проектов, то региональные власти должны в этом случае добиваться снижения инфраструктурных ограничений для роста региональной экономики, что также будет способствовать повышению эффективности управления регионом. Однако, исходя из существующей в настоящее время практики, государственно-частное партнерство пока еще не стало таким инструментом, и при дальнейшем расширении будут решаться только точечные проблемы экономики, что не приведет к интенсификации ее развития.

Таким образом, следует усовершенствовать институт государственно-частного партнерства в регионе, расширив сферу его применения за счет определения более благоприятных условий участия частного сектора в пар-

<sup>1</sup> 24 апреля 2012 г. и 31 мая 2012 г.

тнерстве, с учетом равноправия участвующих сторон. В Областном законе Ростовской области, регламентирующем государственно-частное партнерство, оно рассматривается в основном как способ предоставления субсидий из регионального бюджета в рамках определенных инвестиционных проектов, что представляет собой скорее форму поддержки, нежели реальное партнерство двух равноправных сторон. Необходимо в связи с этим расширить возможные формы участия сторон в государственно-частном партнерстве, которые могут и должны обмениваться своими ресурсами для достижения поставленной цели в зависимости от конкретного проекта и достигнутых договоренностей в процессе его разработки и реализации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Государственно-частное партнерство // Материалы сайта Администрации Ростовской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://donland.ru/Default.aspx?pageid=98975&mid=92667&ItemID=86492>.
2. Итоги заседания конкурсной комиссии 31.05.2012; Итоги заседания конкурсной комиссии 28 мая 2012 // Материалы сайта Администрации Ростовской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://donland.ru/Blog/ViewPost.aspx?pageid=107896&ItemID=72641&mid=105023>; <http://donland.ru/Blog/ViewPost.aspx?pageid=107896&ItemID=72065&mid=105023>.
3. Областной Закон Ростовской области от 22.07.2010 № 448 «Об основах государственно-частного партнерства» // Принят Законодательным Собранием Ростовской области 15 июля 2010 г.
4. Постановление Правительство Ростовской Области от 13.12.2012 № 1073 «О порядке участия сторон государственно-частного партнерства в реализации инвестиционного проекта на территории Ростовской области» // Материалы сайта Администрации Ростовской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://donland.ru>.

## ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖВЕДОМСТВЕННОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПЕРЕМЕЩЕНИЯ МОРСКИХ БИОЛОГИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

АЛЕКСЕЕНКОВ А.А.,

соискатель,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: andy\_alekseenkov@mail.ru

В статье рассмотрено соотношение общечеловеческого, формационного и классового подходов в методологии современной экономической теории.

**Ключевые слова:** общечеловеческий подход; классовый подход; общественно-экономическая формация; экономическая система.

The paper considers the universal relation, the formation and class-based approach to the methodology of modern economic theory.

**Keywords:** common human approach; class approach, socio-economic system, the economic system.

**Коды классификатора JEL:** B24, Z13.

Повышение требований к срокам таможенной очистки и качеству таможенного контроля товаров и транспортных средств обуславливает появление технологий и средств оперативного взаимодействия с информационными системами других ведомств и организаций, а также способов, позволяющих выявлять различные виды нарушений и принимать решения о форме и методе таможенного контроля.

В настоящее время в отношении продукции морского промысла, перемещаемой через таможенную границу РФ рыбопромысловыми судами, установлены уведомительный порядок и выборочный государственный контроль [5, 2]. При этом в работе комиссии государственных контрольных органов должностные лица таможенного органа участвуют только в случаях оформления судов, выходящих на промысел в исключительную экономическую зону РФ и на континентальный шельф РФ с заходом в иностранные порты, или при оформлении продукции морского промысла на экспорт [3].

Особенностями таможенного контроля и оформления морских и водных биоресурсов в частности являются:

- значительная удалённость районов промысла морепродуктов от местонахождения подразделений правоохранительных и контролирующих органов;
- большие трудности проверки в условиях выборочного контроля достоверности заявленных в предъявляемых в таможенный орган документах;
- высокая степень информационной неопределённости при принятии должностным лицом таможенного органа решения о выпуске товара, связанная, в частности, с определением статуса и таможенной стоимости морских биологических ресурсов.

При этом задача принятия решения о выпуске груза морских биологических ресурсов является стохастической и содержит в себе формализованную и субъективную составляющие.

Формализованное решение базируется на полноте и правильности заполнения первичных документов, необходимых для оформления груза, полноте и своевременности уплаты пошлин и таможенных сборов.

Проверка (форматно-логический контроль) представленных сведений осуществляется в рамках и средствами единой автоматизированной информационной системы (ЕАИС) таможенных органов.

После прохождения форматно-логического контроля ГТД принятие решения о необходимости досмотра груза морских биологических ресурсов зависит от квалификации должностного лица таможенного органа, непосредственно принимающего решение о выпуске груза (ЛПР), возможности проверки им степени достоверности информации, предоставленной участником ВЭД, служебной информации, имеющейся в распоряжении таможенного органа, в том числе оперативных данных.

Так как субъективный подход в условиях информационной неопределенности напрямую способствует проявлению коррупции, одной из важнейших целей совершенствования системы управления таможенным контролем морских биологических ресурсов является создание для ЛПР условий, минимизирующих субъективную составляющую решения. Для этого необходимо предоставить ЛПР возможность объективной проверки информации, поступающей при оформлении груза морских биологических ресурсов от участника ВЭД.

С целью повышения эффективности администрирования в установленных сферах деятельности между Федеральным агентством по рыболовству (Росрыболовство) и Федеральной таможенной службой России (далее Стороны) в 2010 г. было заключено Соглашение об информационном взаимодействии (далее Соглашение) [4].

В соответствии с Соглашением, информационное взаимодействие Сторон предусматривается на двух уровнях федеральном и региональном.

На региональном уровне информационное взаимодействие осуществляют региональные филиалы Федерального государственного бюджетного учреждения «Центр системы мониторинга и связи» (ФГБУ ЦСМС) Росрыболовства и региональные таможенные управления (РТУ) в зонах, ответственности которых осуществляется вылов морских и водных биологических ресурсов.

В качестве исходной информации, предназначенной для использования в системе управления таможенным контролем перемещения морских биоресурсов, предусматривается использование данных отраслевой системы мониторинга (ОСМ) водных биоресурсов Федерального агентства по рыболовству, созданной в соответствии с [1].

Мониторинг промысловой деятельности судов осуществляется в целях решения двух основных задач:

- отслеживание местонахождения судна с использованием автоматизированных технологий и технических средств контроля (судовые спутниковые приёмопередающие станции Inmarsat-C или приёмники спутниковой системы ГЛОНАСС);
- сбор ежесуточной промысловой отчетности — судовых суточных донесений (ССД), отражающих результаты работы судна за истекшие сутки (наименование, количество добытой сданной/принятой рыбопродукции, количество дизтоплива и других припасов на борту судна).

Передача в ОСМ данных о местонахождении судна осуществляется автоматически без участия и независимо от желаний лиц, находящихся на борту.

В соответствии с Соглашением Росрыболовство предоставляет ФТС России на региональном уровне:

- справочники ОСМ;
- данные о местоположении российских и иностранных судов рыбопромыслового флота, оснащённых техническими средствами контроля, находящихся в эксплуатации, зарегистрированных в ОСМ;
- сведения о распределении квот добычи водных биоресурсов;
- информацию о добыче (вылове) водных биоресурсов судами, осуществляющими рыболовство во внутренних морских водах Российской Федерации, а также в территориальном море Российской Федерации: континентальном шельфе Российской Федерации и исключительной экономической зоне Российской Федерации, а также сведения о добыче (вылове) водных биоресурсов российскими судами, осуществляющими рыболовство в других районах;
- о сдаче (приёмке) водных биоресурсов, произведённой рыбной и иной продукции из водных биоресурсов судами в море;
- о прекращении передачи судами данных о местоположении более 4 часов.

В свою очередь ФТС России предоставляет Росрыболовству на региональном уровне:

- данные о судах нарушителях;
- информацию о таможенном оформлении водных биоресурсов и произведённой из водных биоресурсов рыбной и иной продукции.

Достичь совершенствования таможенного контроля водных биоресурсов на основе вышеназванных данных ОСМ предполагается использованием механизма удалённого таможенного наблюдения [7], целью которого является принятие решения о факте совершения нарушений таможенного законодательства в области вывоза водных биоресурсов.

Обработывая один и тот же массив информации по разным алгоритмам, можно сделать разные выводы в зависимости от поставленных целей.

Кроме того, при выборе форм таможенного контроля судна таможенный орган руководствуется системой управления рисками ФТС России [3].

Для использования результатов удалённого таможенного наблюдения в процессе принятия ЛПР решения о выпуске продукции рыболовного промысла является необходимым создание профилей риска, связанных с фиксированием нарушений и незаконного перемещения продукции рыболовного промысла. В качестве индикаторов рисков предполагается использовать показатели достоверности фиксирования нарушения при удалённом таможенном наблюдении.

С точки зрения анализа таможенной оперативной обстановки при осуществлении удалённого таможенного наблюдения, информационно-поведенческая модель  $i$ -го объекта наблюдения (промыслового судна) —  $O_i$  на момент времени  $t$ , описывается как функция:

$$O_i = f(\Pi_{ij}, F_{ik}, t)$$

где  $\Pi_{ij}$  — массив параметров идентификации  $\Pi_{i,1}, \Pi_{i,2}, \dots, \Pi_{i,j}$ , например, флаг судна, порт приписки, заявленный регион промысла и т. д.;

$F_{ik}$  — дискретная переменная состояния (поведения)  $F_{i,0}, F_{i,1}, \dots, F_{i,t}$ , отражающая во времени параметры позиционирования  $i$ -го судна;  $x, y$  — координаты;  $v$  — скорость (узлы);  $C$  — курс, и т. д.

Указанный подход обосновывает необходимость развёртывания в региональном сегменте единой автоматизированной информационной системы (ЕАИС) таможенных органов специализированной информационно-аналитической подсистемы удалённого таможенного наблюдения (ИАП УТН), главным компонентом которой является «отраслевая» база данных (ОБД), формируемая на основе поступающих в рамках информационного взаимодействия сведений.

Посредством автоматизированной аналитической информационной системы должны быть реализованы:

- выявление признаков таможенных правонарушений и преступлений, связанных с незаконным вывозом ВБР из районов промысла;
- аналитическая поддержка деятельности правоохранительного и силового блоков таможни.

Организационная сторона вопроса о создании и введении в действие названной подсистемы реализуется посредством создания информационно-аналитического узла уровня РТУ -таможня.

Схема организации процесса таможенного контроля продукции рыболовного промысла с использованием информационного взаимодействия, удаленного таможенного наблюдения, реализуемого с помощью ИАП УТН на региональном уровне, и соответствующих основных информационных потоков представлена на рис. 1.



Рис. 1. Организация таможенного контроля водных биоресурсов на региональном уровне с применением информационного взаимодействия

С точки зрения комплексной автоматизации и эффективности использования возможностей механизмов информационного взаимодействия, при развёртывании ИАП УТН необходимо решить ряд проблемных вопросов.

Так как информационное взаимодействие осуществляется на двух уровнях (федеральном и региональном), информационно-аналитическая подсистема должна обеспечивать необходимый уровень специализации и поддержку интерфейсов обмена информацией по различным уровням управления ФТС России.

Учитывая изолированность друг от друга внутренних информационных систем Сторон на первом этапе реализации информационного взаимодействия, обмен файлами (электронными документами) носит асинхронный характер и обеспечивается средствами транспортной системы (ведомственной системы электронной почты) ФТС России.

С другой стороны, программное обеспечение и базы данных, используемые в настоящее время Сторонами, не имеют общей концептуальной основы и не совместимы друг с другом. В частности, применяемая в информационной системе Росрыболовства классификация продукции рыболовства не соответствует товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТН ЭД), отсутствуют графические границы территориального моря и свободной экономической зоны России [6].

Таким образом, помимо аналитической составляющей, функционал развёртываемой ИАП УТН должен поддерживать выполнение сопутствующих функций, например, автоматическую конвертацию поступающих данных, и адаптацию их для нужд таможенных органов, поддержку требуемого уровня актуальности ОБД, стандартных протоколов обмена информацией с различными базами (хранилищами) данных и системами (геоинформационные, правоохранительные, предварительного информирования и др.).

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства РФ от 26.02.1999 № 226 «О создании отраслевой системы мониторинга водных биоресурсов, наблюдения и контроля за деятельностью промысловых судов».
2. Постановление Правительства РФ от 19.03.2008 № 184 «О порядке оформления судов рыбопромыслового флота, условий водных биологических ресурсов и продуктов их переработки и государственного контроля в морских портах Российской Федерации».

3. Приказ ФТС России от 04.03.2009 № 378 «Об утверждении порядка совершения таможенных операций в отношении продукции морского промысла, перемещаемой через таможенную границу Российской Федерации рыбопромысловыми судами».
4. Соглашение об информационном взаимодействии между Федеральным агентством по рыболовству и Федеральной таможенной службой России от 19.08.2010 № СС-158/01-69/38а.
5. Федеральный закон от 20.12.2004 № 166-ФЗ «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов».
6. Филиппова Л.А. Использование информационных технологий для таможенного контроля перемещения морских биологических ресурсов // Вестник российской таможенной академии. 2009. № 3.
7. Филиппова Л.А. Совершенствование системы таможенного контроля перемещения продукции рыболовного промысла: дис. ... канд. экон. наук . Люберцы. 2011.

## РОЛЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

**СТАСЕВ М.А.,**

заместитель директора по безопасности и информационным технологиям,  
кандидат экономических наук, доцент,  
Институт экономики и внешнеэкономических связей ЮФУ,  
e-mail: mastasev@sfedu.ru

В статье рассмотрено соотношение общечеловеческого, формационного и классового подходов в методологии современной экономической теории.

**Ключевые слова:** общечеловеческий подход; классовый подход; общественно-экономическая формация; экономическая система.

The paper considers the universal relation, the formation and class-based approach to the methodology of modern economic theory.

**Keywords:** common human approach; class approach, socio-economic system, the economic system.

**Коды классификатора JEL:** B24, Z13.

Многолетний мировой опыт показывает, что мощь и национальная безопасность государства характеризуются, прежде всего, состоянием экономики страны, ее конкурентоспособностью на мировых рынках. Чем устойчивее, конкурентоспособнее экономика, тем выше уровень ее экономической безопасности. Очевидно, что важнейшим элементом экономической безопасности является внешнеэкономическая безопасность государства, т. е. независимость и стабильность всех его систем по отношению к другим державам. Внешнеэкономический компонент должен также иметь определенный «запас прочности», на случай непредвиденных и чрезвычайных обстоятельств, с тем, чтобы государственные органы могли оперативно и своевременно отреагировать на возникновение каких-либо угроз, по возможности предотвратить, нейтрализовать или хотя бы свести к минимуму потенциальные экономические, социальные, военные потери.

Внешнеэкономическая безопасность — это обеспечение такого развития экономических процессов в стране, при котором создавались бы необходимые (приемлемые) условия и ресурсы для экономической стабильности и развития общества, сохранения целостности и единства всех подсистем (включая денежную, бюджетную, кредитную, налоговую и валютную системы), успешного противостояния внутренним и внешним угрозам России.

Внешнеэкономическая безопасность, как и экономическая безопасность в целом, является комплексной системой и включает в себя ряд функционально взаимосвязанных блоков: концепция обеспечения внешнеэкономической безопасности; национальные интересы в сфере внешнеэкономической деятельности и положение страны в системе международного разделения труда; угрозы во внешнеэкономической сфере деятельности; индикаторы и пороговые показатели внешнеэкономической деятельности; организация обеспечения внешнеэкономической безопасности; правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности.

Среди российских и зарубежных ученых ведутся дискуссии на предмет первостепенности и доминирования внутренних и внешних угроз для национальной экономики. Не останавливаясь подробно на этом вопросе в силу предмета исследования, необходимо все же отметить следующее. Господствовавшая долгое время позиция государственно-центристского подхода к анализу мирохозяйственных связей, когда мировое хозяйство рассматривалось как алгебраическая сумма ее частей — национальных хозяйств, отдавала первенство внутренним угрозам экономической безопасности.

Но на современном этапе мировая экономика представляет собой не просто взаимосвязанную совокупность национальных экономик, а систему, для которой характерны только ей свойственные явления и тенденции — углу-

бление и дифференциация МРТ, единая валютно-финансовая система, которая одновременно выполняет функцию обслуживания всех международных экономических отношений, имея тем самым привязку к национальным государствам, и играет самостоятельную роль, аккумулируя и перемещая большое количество финансовых ресурсов, транснационализация, глобализация и др.

Развитие этих процессов привело и продолжает углублять становление целостной мирохозяйственной системы, но системы не единообразной, которая, безусловно, сохранит неограниченное национальное разнообразие, даже несмотря на процессы конвергенции. Если «раньше мировая экономика была полем, на котором действовали суверенные государства, то теперь она превращается в самостоятельный субъект, действующий на поле национальных государств», при этом границы между национальной и глобальной, «внутренней» и «внешней» экономикой стали относительными. Поэтому государству нужно учитывать растущее значение внешних факторов для благосостояния нации и придерживаться такой политики, которая обеспечила бы благоприятное международное положение национальной экономики [1].

Учитывая все выше изложенное, можно сделать вывод, что необходимо не отмечать значение одного вида угроз по отношению к другим, а исследовать их взаимосвязанность, взаимозависимость и взаимовлияние. Так, «длительное сохранение внутренних угроз без проведения эффективной экономической политики делает страну более уязвимой для внешних угроз» и усиление внутренних угроз может рассматриваться как предпосылка к усложнению обеспечения внешнеэкономической безопасности государства, поскольку, не справляясь с внутренними угрозами, государство лишено возможности проводить активную внешнюю политику, защищать интересы отечественных товаропроизводителей, способствовать повышению конкурентоспособности отечественной продукции, завоевывать новые рынки сбыта и т. д. При этом воздействие внутренних и внешних угроз при амплитудном совпадении эффекта их влияния может агрегированно усилить нарастание общей угрозы, а может и ослабить путем их взаимной нейтрализации.

Для эффективного обеспечения внешнеэкономической безопасности страны необходимо выявить существующие и потенциальные угрозы, определить их количественные и качественные показатели, сформулировать основные направления деятельности и конкретные мероприятия по их нейтрализации, сформировать механизм, реализующий принятие решений, учитывая, что обеспечение безопасности есть прерогатива государства [3].

К основным можно отнести следующие сферы угроз внешнеэкономической безопасности страны: структура внешней торговли (преобладание сырьевых товаров в структуре экспорта, потеря традиционных рынков сбыта); международная инвестиционная позиция государства (ухудшение международного кредитного/инвестиционного рейтинга); валютно-финансовые отношения, включая положение с внешним долгом (высокий уровень внешнего долга, его рост и увеличение в связи с этим расходов бюджета на его обслуживание); влияние международных экономических организаций и ТНК (завоевание иностранными фирмами внутреннего рынка по многим товарам и как следствие этого рост зависимости страны от импорта); воздействие мировых кризисов; увеличение динамики легального и нелегального перемещения факторов производства (бегство капитала, «утечка умов»).

Для построения эффективной системы внешнеэкономической безопасности необходимо выявление наиболее опасных внешних угроз, их ранжирование, определение направлений, нуждающихся в оперативном регулировании или последовательной стратегической нейтрализации. При оценке этих угроз необходимо использовать как всю комплексную систему индикаторов, поскольку мы уже выявили тесную взаимосвязь отдельных видов угроз, так и специфические показатели. Наиболее часто используемые экономистами, исследующими вопросы внешнеэкономической безопасности, пороговые значения показателей, очерчивающие границы безопасного развития национальной экономики, приведены в табл. 1 [2].

Таблица 1

**Пороговые значения некоторых показателей внешнеэкономической безопасности государства**

	<b>Название показателя</b>	<b>Пороговое значение в мировой практике</b>	<b>Вероятные социально-экономические последствия</b>
1	Уровень падения ВВП	более 30–40%	Деиндустриализация экономики
2	Доля импортных продуктов питания	более 30%	Стратегическая зависимость жизнедеятельности страны от импорта
3	Доля в экспорте продукции обрабатывающей промышленности	менее 40%	Колониально-сырьевая структура экономики
4	Доля в экспорте высокотехнологичной продукции	менее 10–15%	Технологическое отставание экономики

Отсутствие системной концепции обеспечения национального суверенитета и безопасности внешнеэкономической деятельности (ВЭД) государства в условиях перехода к рыночной экономике открытого типа отягощено рядом факторов, приведших к ухудшению позиций России в мировой экономике, усилению зависимости страны от конъюнктуры мирового рынка сырьевых, продовольственных товаров и товаров народного потребления, снижению конкурентоспособности отечественной продукции, к технологической блокаде страны, углублению структурных диспропорций, потере ряда рынков сбыта и т. д.

Организационно-управленческое и правовое обеспечение безопасности внешнеэкономической деятельности характеризуется сегодня такими чертами, как неустойчивость и противоречивость. Обоснование концепции обеспечения безопасности ВЭД не использует конструктивное взаимодействие фундаментальных и прикладных наук, остаются невостребованными социально-экономические и политические задачи [4].

Необходимо отметить, что общая теория безопасности продолжает находиться в стадии разработки. Многие концепции и программы обеспечения экономической безопасности также носят противоречивый, фрагментарный характер, что проявляется в их содержании и прослеживается по целому ряду моментов.

*Во-первых*, определение «безопасности» исследуется по-разному, в зависимости от целей анализа, предмета, субъекта и объекта исследования.

*Во-вторых*, исследователи данной проблемы расходятся во мнениях: считать ли безопасность состоянием или свойством системы.

*В-третьих*, авторы предлагаемых концепций при определении путей обеспечения отдельных аспектов российской безопасности — экономической, продовольственной, военной, информационной и т. д. — противоречат друг другу.

*В-четвертых*, не устранены разногласия по поводу того, что ныне составляет главную угрозу национальной безопасности. Угрозы лишь констатированы, но не оценены, по существу не объяснены.

В этой связи достаточно острой и злободневной представляется проблема интеграции России в мировое глобализирующееся пространство. Теоретически и практически значимость решения этой проблемы обусловлена как минимум двумя блоками задач: первый — изменение характера внешнеэкономических отношений страны в виде отказа от реализации политических и идеологических целей и превалированием рыночных мотивов и стимулов во внешнеэкономической деятельности; второй — трансформация мирохозяйственных связей в виде формирования наднациональных воспроизводственных цепочек, влекущих за собой преобразование моделей внешнеэкономических связей. Кроме этого, на уровень обеспечения безопасности России во внешнеэкономической деятельности также оказывают влияние следующие системные ограничения:

- преобладание в российском экспорте сырьевых товаров, наряду с потерей многих традиционных рынков сбыта машинно-технической продукции. При этом следует учесть, что на большинстве зарубежных рынков, где Россия имеет ярко выраженные конкурентные преимущества, существуют сильные протекционистские барьеры для проникновения;
- целенаправленные попытки зарубежных государств взять под контроль российский рынок стратегически важного сырья, технологий, финансов, информации, транспорта;
- значительно возросшая в начале 70-х гг. и усугубившаяся с распадом СССР и СЭВ зависимость России от импорта многих видов потребительских товаров, а также промежуточной продукции, машин и оборудования, сырья, подрывающая макроэкономическую сбалансированность и усиливающая уязвимость российской экономики перед попытками внешнего экономического и политического давления;
- резко обострившаяся проблема транспортировки экспортно-импортных грузов, связанная с распадом СССР и переходом в собственность бывших союзных республик основных портовых сооружений, транспортных артерий и узлов;
- значительный внешний долг, обслуживание которого отвлекает валютные ресурсы от технологической и организационной модернизации производства;
- обусловленность предоставления России иностранных кредитов, которая существенно ограничивает возможности для маневра при осуществлении программ структурной перестройки экономики;
- неразвитость современной финансовой, организационной и информационной инфраструктуры поддержки конкурентоспособности российского экспорта и рационализации структуры импорта;
- недостаточный экспортный и валютный контроль и известная прозрачность таможенной границы, что снижает действенность внешнеэкономического законодательства и облегчает нелегальный вывоз капитала и товаров;
- неразработанность в государственной программе системы приоритетов в вопросах привлечения и использования иностранных инвестиций;
- расширяющееся использование внешнеэкономических каналов России преступным бизнесом (наркотики, опасные вещества, нелегальная торговля оружием со стороны как отечественных, так и международных образований);
- значительные потери рынков сбыта продукции обрабатывающей промышленности.

Как это ни парадоксально, успешный внешнеторговый баланс в условиях сегодняшнего устройства российской финансовой системы не идет национальной экономике на пользу: разгоняется инфляция, а рост отечественной промышленности тормозится. Торговый баланс сегодня сводится с большим положительным сальдо, но спрос на деньги растет медленно. Если такая ситуация продлится достаточно долго, то проявятся риски возникновения монетарной инфляции [5].

Ревальвация рубля подрывает потенциал импортозамещения — основного двигателя посткризисного роста российской экономики. Начинает расти доля импорта, в потреблении (35–38%), в «корзине» инвестиционных ресурсов — около 50%.

Постсоциалистический капитал уходит за рубеж как легальными, так и нелегальными путями. Нелегальное бегство капитала осуществляется, прежде всего, через непоступление в срок и вообще невозвращение экспортной вы-

ручки, непогашение импортных авансов, неэквивалентный бартер, контрабанду и так называемые чистые ошибки и пропуски.

Данные платежного баланса России показывают, что, хотя сальдо текущих операций и внешней торговли страны в течение всего периода перестройки является положительным, общее сальдо платежного баланса все годы отрицательное из-за отрицательного баланса счета операций с капиталом и финансовыми инструментами, а также баланса услуг текущих трансфертов и допущенных ошибок.

Чрезмерный теневой вывоз капитала, несмотря на стабильный положительный баланс по внешнеторговым операциям, тормозит также и формирование золотовалютных резервов России. При этом доходность вывозимого капитала, даже с учетом сокрытия части получаемых доходов, очень невелика — около 1%.

Основными формами бегства капитала за последнее время являются портфельные инвестиции, вложения на счета и депозиты за рубежом, приобретение недвижимости, а также покупка иностранной валюты. Именно на эти формы приходится 4/5 российских частных зарубежных активов, и именно из этих сфер практически не поступает никаких легальных доходов в Россию.

Утечка российского капитала составляет около 25% экспортной выручки России и примерно в 4 раза превышает ежегодные платежи страны по внешнему долгу. Отмечается также, что бегство российского капитала носит долговременный характер, и основным источником получения капитала, который всеми способами стремится покинуть нашу страну, служили «доходы резидентов, полученные путем теневого перераспределения средств государства или населения, а также путем извлечения спекулятивных прибылей». Из-за пробелов в федеральном законодательстве теневой вывоз капитала осуществлялся не столько в нарушение, сколько в обход.

В настоящее время в государственном регулировании отсутствует системность в подходе к данному вопросу, не выработана соответствующая государственная и концептуальная политика. Ни в одном из официальных государственных органов управления всерьез не исследуется проблема бегства российского капитала, вопрос о его владельцах, местах вложения и хранения, путях возврата. Не ставится даже вопрос о взимании налогов с переведенных за рубеж огромных сумм российских капиталов, а почти вся информация об этом черпается из сообщений исследовательских ассоциаций зарубежных банков.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Архипов А.Ю., Мартишин Е.М., Фомичева Е.В.* Развитие России в условиях глобализации мировой экономики // *Terra Economicus*. 2008. Т. 6. № 3. С. 150–168.
2. *Богданов И.Л.* Экономическая безопасность России: теория и практика. М.: ИСПИ РАН, 2007. С. 46.
3. *Сенчагов В.К.* Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. М.: Финстатинформ, 2004. С. 167.
4. *Стасев М.А.* О некоторых инструментах защиты национальных интересов России на внешних рынках // *Terra Economicus*. 2011. Т. 9. № 1.
5. *Стасев М.А.* Современные тенденции и анализ изменений уровня внешнеэкономической безопасности России // *Вопросы регулирования экономики*. 2011. Т. 2. № 1.

## АКТУАЛИЗАЦИЯ ВОПРОСОВ ПРЕВЫШЕНИЯ ПРЕДЕЛОВ НЕОБХОДИМОЙ ОБОРОНЫ В НОВОМ ПОСТАНОВЛЕНИИ ПЛЕНУМА ВС РФ

АФЕНДИКОВ В.С.,

аспирант,

Южный федеральный университет,

e-mail: afendikov.vitaly@mail.ru

В научной статье исследуются проблемы определения пределов необходимой обороны, выявляются недостатки правоприменительной практики, отмечаются новеллы Постановления Пленума ВС РФ № 19 от 27.09.2012 г. Также автор анализирует обстоятельства, влияющие на квалификацию деяния обороняющегося.

**Ключевые слова:** превышение пределов необходимой обороны; обстановка посягательства; вред; Постановление Пленума ВС РФ № 19 от 27.09.2012 г.

The scientific paper investigates the problems of determining the limits of necessary defense, identifies the lacks of judicial and enforcement practice, notices the novels of Plenum of the Supreme Court of Russian Federation № 19 dated 27.09.2012. The author also examines the circumstances affecting the qualification of an act of defending.

**Keywords:** exceeding limits of necessary defense; abuse situation; harm; Plenum of the Supreme Court of Russian Federation № 19 dated 27.09.2012.

**Коды классификатора JEL:** F52, H56, K10.

Институт необходимой обороны, несмотря на кажущуюся простоту и ясность, содержит немало оценочных категорий (посягательство, явность, соответствие защиты характеру и опасности посягательства), которые порождают многочисленные споры и проблемы в квалификации деяний, совершенных защищающимся, а также служат предметом теоретических дискуссий вот уже не один десяток лет. В свете Постановления Пленума ВС РФ № 19 от 27 сентября 2012 г. «О применении судами законодательства о необходимой обороне и причинении вреда при задержании лица, совершившего преступление» (далее — Постановление № 19), в котором получили свое развитие положения Постановления Пленума ВС СССР № 14 от 16 августа 1984 г. «О применении судами законодательства, обеспечивающего право на необходимую оборону от общественно опасных посягательств» (далее — Постановление № 14), проблема единообразного толкования оценочных категорий исследуемого института в значительной степени утратила свою актуальность. Однако многообразие ситуаций, связанных с необходимой обороной, и неизбежность субъективных оценок действий обороняющегося по-прежнему остаются основными причинами квалификационных ошибок.

Самой главной проблемой является, конечно же, определение собственно пределов необходимой обороны, при превышении которых устраняется общественная полезность действий обороняющегося, и деяние последнего становится преступным.

Как указал С.В. Тасаков, случаи квалификации деяния с так называемым «запасом прочности» приобрели в настоящее время в судебно-следственной практике достаточно распространенный характер [8, с. 85]. Такое положение дел не может не вызывать опасений.

Для квалификации деяния по ч. 1 ст. 114 УК РФ, в первую очередь, необходимо установить, имело ли место в действительности состояние необходимой обороны, проверить её основания (наличность и действительность общественно-опасного посягательства), а также выяснить истинные цели и мотивы причинения вреда посягавшему. Только после этого целесообразно переходить к оценке непосредственно пределов необходимой обороны, причем первостепенное значение здесь имеет квалификация посягательства, породившего состояние необходимой обороны. Путем проведения допроса, проверки показаний на месте, судебно-медицинской экспертизы и других следственных действий необходимо определить степень общественной опасности деяния нападающего, выяснить какой вред он намеревался причинить.

Если будет установлено, что посягательство было сопряжено с насилием, опасным для жизни, или непосредственной угрозой применения такого насилия, либо действия посягавшего были неожиданными, вследствие чего

оборонявшийся не мог объективно оценить степень и характер опасности нападения, то в соответствии с ч. 1 и ч. 2 ст. 37 УК РФ допустимо причинение любого вреда нападающему, в том числе и тяжкого вреда здоровью, а значит, квалификация оборонительных действий по ч. 1 ст. 114 УК РФ в таком случае исключена. Данное положение теперь прямо закреплено Пленумом ВС РФ в п. 10 Постановления № 19.

Из текста нормы ч. 2 ст. 37 УК РФ следует, что уголовный закон различает два вида превышения пределов необходимой обороны, которые имеют место в случае явного несоответствия причиненного вреда:

1. Степени общественной опасности посягательства;
2. Характеру общественно-опасного посягательства.

Характер и степень общественной опасности посягательства определяются значимостью и ценностью объекта, на который направлено посягательство, способом посягательства, степенью его интенсивности (силой и стремительностью), примененными орудиями и средствами, физическими данными нападающего (вес, рост, возраст), количеством нападающих, стадией посягательства (приготовление, покушение, оконченное преступление), размером грозящего ущерба, временем, местом, всей обстановкой совершения посягательства и т. п.

С.В. Винник дополнительно выделяет степень подготовленности преступника к совершению преступного посягательства (наличие заранее подготовленных предметов и орудий совершения преступления, подготовка места совершения преступления), физические, психологические и психофизические возможности обороняющегося по отражению посягательства (степень физического развития, психологический тип личности, темперамент) [3].

По мнению Б.Д. Завидова, вопрос о наличии или отсутствии признаков превышения пределов необходимой обороны следует решать помимо прочего с учетом удаленности места нападения от лиц, которые могли бы прийти на помощь, криминогенных наклонностей нападавшего (нападавших), которые были известны оборонявшемуся [4].

Представляется, что именно степень общественной опасности выступает основой для определения границ допустимого вреда. Здесь существует прямая зависимость: чем опаснее посягательство, тем более широкими являются пределы допустимого вреда, причиняемого посягающему [1].

В основе квалификации действий обороняющегося лежит вопрос, имело ли место явное, очевидное несоответствие способам и средств обороны характеру и опасности посягательства, когда посягающему без необходимости умышленно причиняется смерть или тяжкий вред здоровью? Данный подход был закреплен в п. 7 Постановления № 14, теперь же подтвержден и Постановлением № 19 (п. 11).

Комментируя последнее положение, Н.Н. Турецкий указал, что именно явное, т. е. очевидное, бесспорное, резкое, значительное, не подлежащее сомнению, не требующее дополнительного толкования несоответствие защиты характеру и опасности посягательства, когда посягательство заведомо для обороняющегося могло быть отражено более мягкими средствами с причинением посягающему менее тяжкого вреда, и образует превышение пределов необходимой обороны [9]. Таким образом, для правомерной обороны вовсе не требуется пропорциональности (абсолютной соразмерности) между способами, средствами защиты и посягательством.

Стоит отметить, что в п. 11 Постановления № 19 в очередной раз сделан акцент на том, что квалификация действий обороняющегося по ч. 1 ст. 114 УК РФ возможна только в случае осознания им того, что причиненный вред не был необходим для предотвращения или пресечения посягательства.

В п. 8 Постановления № 14 было указано, что при разрешении вопроса о наличии или отсутствии признаков превышения пределов необходимой обороны, суды должны учитывать не только соответствие или несоответствие средств защиты и нападения, но и характер опасности, угрожавшей оборонявшемуся, его силы и возможности по отражению посягательства, а также все иные обстоятельства, которые могли повлиять на реальное соотношение сил посягавшего и защищавшегося (количество посягавших и оборонявшихся, их возраст, физическое развитие, наличие оружия, место и время посягательства и т. д.).

Постановлением № 19 перечень обстоятельств, подлежащих исследованию при установлении превышения пределов необходимой обороны, расширен по сравнению с Постановлением № 14 с учетом судебной практики и выработанных в литературе рекомендаций. Так, новеллой в этой части является то, что в п. 13, помимо перечисленных обстоятельств, также указаны объект посягательства, тяжесть последствий, которые могли наступить в случае доведения посягательства до конца, неожиданность посягательства, наличие необходимости причинения смерти или тяжкого вреда здоровью для его предотвращения или пресечения и психическое состояние оборонявшегося.

Между тем, в нарушение ранее действовавших положений п. 8 Постановления № 14, как указывает С.В. Тасаков, в судебной практике широко распространен «механический» подход к определению соразмерности средств защиты и нападения, который нередко приводит к тому, что, например, применение оружия против невооруженного преступника при отсутствии явной угрозы жизни защищающегося однозначно квалифицируется как превышение пределов необходимой обороны [8, с. 87]. При этом не учитывается, что даже удар кулаком средней силы в область шеи или виска может стать роковым для обороняющегося и привести к летальному исходу либо к фактической утрате возможности защищаться по физиологическим причинам (нокаут, головокружение, частичная или полная потеря ориентации или сознания).

И.А. Тараканов демонстрирует абсурдность такой позиции, отмечая, что данная трактовка означает обязать обороняющегося не использовать пистолет или нож в ситуации, когда преступник пытается его задушить [7].

Ошибочность «механического» подхода к определению пределов необходимой обороны подтверждается еще и тем, что для отражения внезапного агрессивного посягательства обороняющемуся необходимо некоторое превосходство над нападающим, которое как раз и достигается путем использования более эффективных средств защиты — боевых приемов, оружия или иных предметов.

Представляется справедливым вопрос Е.М. Берлина, о том, можно ли при отсутствии прямой угрозы жизни и здоровью обороняющегося возлагать на него обязанность обмениваться с невооруженным преступником ударами и не применять оружия ради сомнительной цели в виде охраны здоровья нападающего, т. е. можно ли принуждать законопослушного гражданина переносить физическую боль и связанные с ней нравственные страдания при наличии возможности избежать этого пусть даже путем причинения тяжкого вреда здоровью агрессора? [2]

Случаи, когда вред, причиненный обороняющимся, не был минимально возможным, необходимым для прекращения нападения некоторые ученые также относили к разновидности превышения пределов необходимой обороны [5]. Однако такое толкование закона, по мнению автора, изменяет содержание принципов соразмерности и необходимости причиняемого вреда, ограничивая тем самым право граждан на оборону от преступных посягательств. Дополнительного требования о минимальности вреда, причиняемого посягающему, уголовный закон не предусматривает, единственно важно, чтобы этот вред не был резко несоразмерным по сравнению с предотвращаемым вредом, а не минимально возможным.

Крайне сложная задача (если вообще решаемая) — определение минимального вреда, достаточного для отражения посягательства. Ведь вред, грозящий обороняющемуся, не всегда конкретно и четко обозначен. Определить какой вред намеревался причинить посягающий далеко не просто, да и кто знает, как может измениться план действий преступника в ходе осуществления посягательства, если таковой вообще имеется.

Между тем, распространено мнение о том, что безопасность обороняющегося, жизнь или здоровье которого были поставлены под угрозу, может гарантировать только причинение нападающему таких повреждений, которые лишают его физической возможности продолжать посягательство, а временная передышка позволяет ему восстановить свою способность к насильственным действиям.

Е.М. Берлин даже предлагает в зависимости от конкретных обстоятельств дела считать правомерным «добивание» преступника, т. е. причинение ему таких повреждений, которые гарантированно лишают его возможности продолжить посягательство, в том случае, если обороняющийся не может с полной уверенностью констатировать, что посягательство завершилось [2]. По мнению автора, данное предложение весьма спорно, способно спровоцировать причинение чрезмерного, не вызываемого необходимостью вреда.

Представим случай, когда обстановка обороны такова, что защищающийся имеет явное превосходство в силах над посягающим и осознает это обстоятельство. Так, владеющий навыками боевых искусств после нанесения нескольких ударов получает «стратегическое» превосходство над нападающим, едва держащимся на ногах, но все еще продолжающим высказывать угрозы и предпринимать неловкие попытки нанести удары. Несмотря на это, обороняющийся проводит крайне опасный для жизни нападающего боевой прием, чем причиняет тяжкий вред его здоровью. Смоделированная ситуация — бесспорный пример превышения пределов необходимой обороны. Необходимость в причинении такого вреда отсутствовала всей обстановкой посягательства, т. к. обороняющийся прекрасно осознавал факт своего превосходства. В данной ситуации искомый предел необходимой обороны был превышен вследствие проведения боевого приема, повлекшего причинение тяжкого вреда здоровью посягавшему.

В судебной практике встречаются решения, в которых причинение тяжких последствий не одному, а двум-трем нападавшим расценивается как превышение пределов необходимой обороны, поскольку совокупные последствия оказались более значительными, чем вред, который причинялся или мог быть причинен обороняющемуся.

Данную позицию, по мнению автора, следует оценить весьма негативно: суды совершают грубые ошибки, т. к. нарушают п. 8 ранее действовавшего Постановления № 14, согласно которому при совершении посягательства группой лиц обороняющийся вправе применить к любому из нападающих такие меры защиты, которые определяются опасностью и характером действий всей группы. Представляется, что закрепление в п. 12 Постановления № 19 аналогичного правила, поспособствует искоренению таких ошибок.

Последствия обороны сами по себе не могут и не должны выступать основанием для квалификации действий защищавшегося как превышения пределов необходимой обороны по ч. 1 ст. 114 или ч. 1 ст. 108 УК РФ.

В целом, как отметил В.П. Степалин, в Постановлении № 19 воспроизведены многие положения, содержащиеся ранее в Постановлении № 14, и обеспечена максимальная преемственность в той его части, где старая редакция не противоречит действующему законодательству, а данные ранее разъяснения по уголовным делам восприняты судебной практикой и наукой [6].

Принятые Пленумом ВС РФ меры по конкретизации, формализации и актуализации толкований оценочных понятий, несомненно, произведут положительный эффект, отчасти решив проблему стабилизации правоприменительной практики. Однако гарантией правильного применения оценочных понятий института необходимой обороны является формирование адекватных стандартов оценки, с которыми сопоставляются конкретные обстоятельства каждого дела. Эта задача может быть решена принятием Президиумом ВС РФ обзора практики по делам рассматриваемой категории.

В конечном итоге, только на основе всестороннего изучения и комплексного анализа всех обстоятельств дела, обстановки общественно-опасного посягательства, личностей посягающего и обороняющегося, их субъективного отношения к содеянному, а главное степени и характера общественной опасности посягательства можно определить, имело ли место превышение пределов необходимой обороны и осуществить правильную квалификацию действий обороняющегося по ч. 1 ст. 114 УК РФ.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Баулин Ю.В. Российское уголовное право. Общая часть. Под ред. В.С. Комисарова. Спб.: Питер, 2005. С. 310.
2. Берлин Е.М. Реализация права на необходимую оборону // Гражданин и право. 2002. № 9/10. С. 75.

3. *Винник С.В.* Убийство и причинение тяжкого вреда здоровью при превышении пределов необходимой обороны. Уголовно-правовой анализ составов преступных деяний // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2011. № 3. С. 242.
4. *Завидов Б.Д.* Правовые новации необходимой обороны (комментарий к ст. 37 УК РФ) // СПС «Консультант-Плюс».
5. *Мендельсон Г.А.* О пределах необходимой обороны // Социалистическая законность. 1956. № 7. С. 30–31.
6. *Степалин В.П.* Комментарий к постановлению Пленума ВС РФ о необходимой обороне // Уголовный процесс. 2012. № 11. С. 53.
7. *Тараканов И.А.* Предел необходимой обороны как элемент предела доказывания // Вестник Владимирского юридического института. 2006. № 1. С. 69.
8. *Тасаков С.В.* Необходимая оборона в системе обстоятельств, исключающих преступность деяния, по уголовному праву России // Вестник Чувашского университета. 2005. № 1. С. 85.
9. *Турецкий Н.Н.* Необходимая оборона. Причинение вреда при задержании лица, совершившего преступление. Алматы. 2003. С. 67–68.

## ОБ ОПЫТЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ И КАЗАЧЬИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В ОХРАНЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПОРЯДКА В УСЛОВИЯХ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО РЕГИОНА

**ДОБРОВОЛЬСКИЙ В.В.,**

заместитель начальника – начальник учебного отдела, полковник полиции,  
Центр профессиональной подготовки ГУВД по Ставропольскому краю,  
e-mail: cppsk@yfnindex.ru

В статье анализируется опыт привлечения казачьих объединений к охране общественного порядка в условиях Северного Кавказа.

**Ключевые слова:** казачество; казачьи общества; охрана общественного порядка.

The paper analyzes the experience of bringing Cossack associations for the protection of public order in the North Caucasus.

**Keywords:** Cossacks; Cossack society; public order.

**Коды классификатора JEL:** H56, Z13.

Формирование и развитие казачьих общественных объединений в конце 1980-х гг. стало закономерной реакцией потомков казаков и симпатизирующих им граждан на нарастающий социетальный кризис советского общества, при котором партийно-государственный аппарат «перестроечного» типа перестал обеспечивать эффективное управление плановой социалистической экономикой и другими сферами общества, вследствие чего объективно требовалась компенсация ослабленной государственной власти общественно полезной деятельностью институтов гражданского общества. В Северо-Кавказском регионе традиционным политическим институтом, сочетавшим функции политического управления государством и гражданского общества, являлось казачество. До 1917 г. оно выполняло не только оборонительные, пограничные функции на южных границах государства, но и занималось правоохранительной деятельностью в местах компактного проживания казаков. В советский период функционирование казачьих объединений было значительно ограничено и сведено, в основном, к этнокультурному самодеятельному творчеству.

Однако в Северо-Кавказском регионе, имеющем исторически сложившиеся места проживания потомков казаков, в начале 1990-х гг. активизировались национальные общественные объединения, которые организовали «парад суверенитетов» с целями создания «независимых» мононациональных государств. Для реализации подобных программных установок национальные общественные объединения, претендовавшие на господствующее положение в региональных политических системах, проводили этническую мобилизацию соответствующих «коренных» народов для вытеснения из республик представителей «некоренных» народов административными, экономическими, психологическими и физическими методами. При этом нарушения правопорядка, конституционных прав граждан в республиках Северного Кавказа приобрели массовый характер. Так, в ночь с 28 на 29 апреля 1991 г. многочисленная банда националистов совершила вооруженное нападение на станицу Троицкую Чечено-Ингушской АССР. Во время десятичасового погрома убито 5 человек, ранено 53 человека, сожжены 4 жилых дома, автомашины, разграблено имущество, совершены многочисленные акты насилия над гражданами. Увеличение численности подразделений органов внутренних дел в Сунженском районе не обеспечило снижение криминальной напряженности и до конца 1991 г. из района выехало 500 семей.

Для противодействия националистам, грубо нарушавшим конституционные права граждан, правоохранительным органам требовалась поддержка местного населения, среди которого выдвинулись казачьи объединения. Однако у казачьих организаций с правоохранительными органами поначалу складывались напряженные взаимоотношения по ряду причин. Во-первых, в казачьи организации вступало значительное число граждан с криминальным прошлым. Они трактовали казачество как независимую «вольницу», пытались устанавливать «казачий порядок». В городах Пятигорске и Новоалександровске, станице Лысогорской Георгиевского района, например, казаки применяли нагайки для наказания нарушителей общественного порядка. Подобные действия казаков вызывали протест населения. В 1991–1994 гг. в Ставропольском крае зарегистрировано более 70 преступлений с участием казаков. Во-вторых, под

предлогом самозащиты некоторые казаки незаконно вооружались огнестрельным и холодным оружием, которое использовалось в «операциях по наведению общественного порядка». Отмечались случаи незаконного приобретения и перевозки казаками оружия, боеприпасов из зоны боевых действий в Чечне. В 1994 г. на Ставрополье изъято более 500 единиц огнестрельного оружия, в том числе и у казаков.

В-третьих, под предлогом восстановления казачьего самоуправления отдельные казачьи организации захватывали помещения органов местного самоуправления, вводили атаманское правление. Такие действия казаков, например, пресекались милицией в с. Садовом Предгорного района.

В-четвертых, отсутствие строгой дисциплины в казачьих объединениях приводило к неуправляемости объединений, называвшихся «казачьими», в конфликтах с органами государственной власти и местного самоуправления, правоохранительными органами.

С другой стороны, в 1990-х гг. в соответствии с общей тенденцией снижения авторитета и эффективности деятельности государственных органов члены казачьих объединений выражали недоверие правоохранительным органам, нежелание участвовать в совместных с милицией мероприятиях. В то время Главное управление казачьих войск при Президенте России и МВД РФ отмечали, что, несмотря на положительные тенденции, в сотрудничестве казачества и милиции не преодолены противоречия, вследствие чего восемь из десяти опрошенных казаков выразили желание заниматься охраной общественного порядка независимо от милиции [5].

Такие обстоятельства затрудняли отношения казаков с правоохранительными органами, которые были вынуждены проявлять повышенное внимание к казачьим объединениям, искать законные пути их привлечения к охране общественного порядка.

Для усиления сотрудничества с казачеством в мае 1993 г. проводилось совместное заседание коллегий УВД администрации Ставропольского края и прокуратуры Ставропольского края, в котором при рассмотрении вопроса «О мерах по улучшению взаимодействия органов внутренних дел и казачества в обеспечении общественного порядка и укрепления законности на территории Ставропольского края» участвовали атаманы казачьих обществ Ставропольского края. Результатом принятых мер стало формирование в Ставропольском крае в 1993-1994 гг. 243 добровольных казачьих дружин и муниципальных казачьих гвардий численностью около 3,5 тысячи казаков, из которых 347 являлись внештатными сотрудниками милиции.

Вместе с тем, предложения милиции об участии казаков в совместных мероприятиях не всегда получали поддержку местных казачьих объединений, которые стремились к организации самостоятельных правоохранительных формирований, основанных на принципах местной самообороны, вооруженных огнестрельным оружием, специальными средствами.

Взаимодействие органов внутренних дел с казачеством активизировалось в связи с указом Президента РФ «О порядке привлечения членов казачьих обществ к государственной или иной службе» [9]. В июне 1994 г. МВД России направило министерствам внутренних дел республик в составе РФ, ГУВД и УВД краев и областей, УВДТ письмо «Об участии казачества в обеспечении общественного порядка». В нем признавалось, что «потенциал казачества в охране общественного порядка и борьбе с преступностью используется не в полной мере. Нередко работа органов внутренних дел в этом направлении проводится лишь эпизодически. Самостоятельные же действия казачества по обеспечению правопорядка зачастую носят элементы самоуправства, приводящие к нарушениям законности, ущемлению прав и свобод граждан» [4, с. 89]. Органам внутренних дел предписывалось во взаимоотношениях с казачеством руководствоваться действующим законодательством, а казачьи формирования к охране правопорядка привлекать лишь на основании решений местных органов власти. Запрещалось оснащать казачьи формирования оружием и специальными средствами, не предусмотренными законодательством. Органам МВД РФ поручалось совместно с казачеством разработать и внести на утверждение органов государственной власти проекты нормативных документов о добровольных казачьих дружинах, отрядах содействия милиции, работающих на безвозмездной или договорной основе. На руководителей служб милиции общественной безопасности возлагалась персональная ответственность за привлечение казаков к охране общественного порядка. Органам внутренних дел поручалось незамедлительно реагировать на факты самоуправства казаков, нарушения прав населения, другие нарушения законности казаками или против них [4, с. 89-90].

Приказы МВД России создали правовые основы для реализации инициатив органов внутренних дел по привлечению казаков к охране общественного порядка. Принятыми мерами к середине 1999 г. численность казачьих подразделений, участвовавших в укреплении правопорядка в РФ, доводилась до 1 тыс. С их помощью только за 1998 г. раскрывалось 2,4 тыс. преступлений, пресекалось 54 тыс. административных правонарушений [6]. Положительный опыт взаимодействия казаков и милиции был накоплен в городах Буденновске, Георгиевске, Невинномысске и Пятигорске, Александровском, Кировском, Кочубеевском, Ловокумском, Шпаковском районах.

В последующие годы правовые основы деятельности казачьих объединений расширили Федеральный закон «О государственной службе российского казачества» [11], Концепция государственной политики Российской Федерации в отношении российского казачества, Указ Президента РФ от 7 октября 2009 г. № 1124 «Об утверждении Положения о порядке принятия гражданами Российской Федерации, являющимися членами казачьих обществ, обязательств по несению государственной или иной службы», постановления Правительства РФ от 8 октября 2009 г. «О порядке привлечения членов казачьих обществ к несению государственной или иной службы и порядке заключения федеральными органами исполнительной власти и их территориальными органами договоров с казачьими обществами» и от 26 февраля 2010 г. № 93 «О видах государственной или иной службы, к которым привлекаются члены хуторских, станичных, городских, районных, окружных и войсковых казачьих обществ».

Новым значительным вкладом в развитие правовых основ возрождения и деятельности российского казачества стала Стратегия развития российского казачества до 2020 г., утвержденная Президентом РФ В.В. Путиным 15 октября 2012 г. Она предполагает расширение условий и факторов участия членов казачьих обществ в различных видах общественно значимой деятельности казачьих объединений, в том числе и более активное их участие в охране общественного порядка [11].

Федеральное законодательство, обеспечивающее привлечение казачьих обществ к выполнению правоохранительных функций, дополняется правовыми актами субъектов РФ. Так, в Ставропольском крае был принят краевой закон «О казачестве в Ставропольском крае», в котором конкретизированы правовые основы деятельности казачьих обществ [11; 3]. Дополнительные правовые основы участия казачества в охране общественного порядка создал закон Ставропольского края «Об участии граждан в обеспечении охраны общественного порядка». Он предусматривает возможность формирования муниципальных казачьих дружин на территории соответствующего поселения или городского округа из числа казаков «реестровых» казачьих обществ [2], а п. 6 ст. 4 этого закона указывает, что при общественных объединениях не допускается создание добровольных правоохранительных формирований. Нормативные документы органов местного самоуправления существенно дополняют правовую базу привлечения казачьих объединений к участию в охране общественного порядка [7].

В свою очередь, органы местного самоуправления, действующие в местах компактного проживания потомственных казаков, привлекают казаков к охране общественного порядка в составе муниципальных казачьих дружин. Такие дружины активно действуют в Ростовской и Волгоградской областях, Краснодарском крае. Разворачивается их работа и в Ставропольском крае. Так, члены казачьих обществ на регулярной основе несут правоохранительную службу в городах региона Кавказских Минеральных Вод, в г. Ставрополе, других муниципальных образованиях.

Накопленный казачьими общественными объединениями опыт правоохранительной работы заслуживает изучения органами государственной власти и местного самоуправления, имеющими право заключать с казачьими обществами договоры об их участии в охране общественного порядка.

Для привлечения казачьих объединений к охране общественного порядка и региональной безопасности необходимо реально обеспечить социальные гарантии казакам, участвующим в этой общественно значимой деятельности, решить весь комплекс вопросов материально-технического оснащения муниципальных казачьих дружин.

Члены казачьих обществ готовы участвовать в охране общественного порядка и такое желание казаков выполнять общественно значимые функции должно быть использовано для укрепления общественного порядка и региональной безопасности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Ставропольского края от 1 августа 2003 г. № 29-КЗ «О казачестве в Ставропольском крае» // Сб. законов и других правовых актов Ставропольского края. 2003. №17 (119). 15 сент.
2. Закон Ставропольского края от 18 декабря 2007 г. № 69-к «Об участии граждан в обеспечении охраны общественного порядка» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dumask/ledislation/regional/zakony/2007/12200>.
3. Закон Ставропольского края от 26 февраля 2008 г. № 2-КЗ «О внесении изменений в закон Ставропольского края «О казачестве в Ставропольском крае» // Сборник законов и других правовых актов Ставропольского края. 2008. № 11. Ст. 7131.
4. Письмо МВД Российской Федерации от 28 июня 1994 г. № 1/2899 «Об участии казачества в обеспечении общественного порядка» // Казаки на службе России: Информационный бюллетень ГУКВ. М., 1997. Вып. 2. С. 89. Там же. С. 89–90.
5. Приказ МВД России от 27 авг. 1996 г. № 478 «О создании Координационного совета МВД России по взаимодействию с казачьими обществами» // Казаки на службе России: Информационный бюллетень ГУКВ. М., 1997. Вып. 2. С. 102–105.
6. Распоряжение МВД РФ от 28 июня 1999 г. «Об эксперименте по привлечению членов казачьих обществ к работе по поддержанию общественного порядка». // Т.В. Таболина Казачество: формирование правового поля. М., 2001. Т. 2. С. 323.
7. Решение Ставропольской городской думы от 27 октября 2010 г. №106 «Об утверждении Положения о муниципальных казачьих дружинах города Ставрополя». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.dumast.ru/legislation/resh/resh.php](http://www.dumast.ru/legislation/resh/resh.php).
8. Стратегия развития российского казачества до 2020 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.kasak.cc/praktika/programma\\_razvitiya.php](http://www.kasak.cc/praktika/programma_razvitiya.php).
9. Указ Президента Российской Федерации от 16 апр. 1996 г. № 563 «О порядке привлечения членов казачьих обществ к государственной или иной службе» // Российская газета. 1996. 24 апр.
10. Указ Президента Российской Федерации от 3 июля 2008 г. «О концепции государственной политики Российской Федерации в отношении российского казачества». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru>.
11. Федеральный закон от 5 декабря 2005 г. №154-ФЗ «О государственной службе российского казачества» // Российская газета. 2005. 8 дек.

*ECONOMIC THEORY*

<b>Eliseev V.N.</b> Common human approach to contemporary economic theory.....	5
<b>Kryukov S.V.</b> Dynamic system analysis and selection of innovative projects.....	9
<b>Marakulina Y.N.</b> Methods of cash flows control, taking into account the influence of transaction costs.....	14
<b>Tumanyan I.V.</b> Problems and contradictions of capital investment in innovation.....	19
<b>Pluzhnikova E.S.</b> Enhancing the role of leasing in the financing of innovation: a theoretical aspect.....	22
<b>Laptev S.V., Filina F.V.</b> Financial end credit system as condition and factor of Russian economy modernizing on the road to innovation development.....	27
<b>Shiryaev I.M.</b> The methodology of the economic evolution study in the works of Ludwig von Mises.....	33
<b>Tuhmatjev V.N.</b> Model of interaction of markets of intellectual resources and intellectual capital in modern economy.....	36

*ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE*

<b>Nosko B.P., Agadzhanian G.S.</b> Technological integration of a network of the multi-functional centers of rendering state and municipal services in system of interdepartmental electronic interaction.....	41
<b>Kayvanov A.V.</b> Estimation of the insurance compensation dynamics on bank deposits.....	46
<b>Simonyan A.S.</b> Modernization of underwriting standards in a system of mortgage lending.....	49
<b>Proskura D.V.</b> Modernization of the institute of ecological monitoring in the system of environmental-economic activity of the coal-mining industry.....	53
<b>Kumpilova A.R.</b> Some features of the modern management business structures.....	56
<b>Plaksenko N.P.</b> The development of the funded pillar in Russian Federation.....	59
<b>Florenskaya M.V.</b> Investment policy as an instrument of territorial-industrial complexes.....	62
<b>Osmanova V.P., Yakubov T.V.</b> The effectiveness of the functioning and management of the fuel-energy complex in order to ensure sustainable development.....	65
<b>Golubev V.Y., Belinskaya E.N.</b> Restructuring as a tool to increase price competition in the energy sector.....	69
<b>Gvarliani T.E., Cheremshanov S.V.</b> Features of the sports tourism development in the Russian Federation.....	72
<b>Finashina S.A.</b> Theoretical aspects of the formation of new types of clusters with high potential for innovation.....	76
<b>Paytaeva K.T.</b> Ecological-economic analysis of the oil and gas industry.....	80
<b>Bogdanova T.V.</b> Instruments of organizational and economic interaction of agents of the market of real estate and mortgage services.....	84
<b>Bashmakova T.S.</b> Legal aspects of developing a competitive environment in the market of exhibition services in Russia.....	88
<b>Kurapov S.S., Mikhailenko N.A., Shevchik E.V.</b> Marketing management of interaction of trade companies and banks in a system of support service of customers.....	92
<b>Krivosheina N.S.</b> The main directions of sustainable development of the enterprises of the industry.....	97
<b>Perehodko M.N.</b> Need for the development of small business to the economy of the Russian Federation.....	100
<b>Starygina A.M.</b> The role of knowledge and intellectual learning environment in creating and maintaining of employees' competences of fast-growing companies.....	104

<b>Loktionova M.A.</b> Advantage of modern forms of financing working capital enterprises.....	109
<b>Barsegov S.S.</b> Management of competency in a system of cost optimization of large companies.....	112
<i>REGIONAL ECONOMY PROBLEMS</i>	
<b>Tyaglov S.G., Ponomaryova M.A.</b> Improvement of regional governments to improve investment attractiveness of municipal formations of the Rostov region.....	116
<b>Sidoryuk A.V.</b> Model of forest management to achieve sustainable development in the region.....	120
<b>Jukova I.A.</b> Theoretical aspects of man-made waste as production resources mining regions.....	123
<b>Alyoshin A.V.</b> Strategy and direction of inter-firm partnerships state stimulation in the regions of Russia.....	127
<b>Fazlyeva E.P.</b> The influence of special economic zones in the dynamics of development indicators territory placement.....	132
<b>Gladkova N.V.</b> Power constituent of economics in North Caucasian Federal District: specificity and parameters.....	135
<b>Galazova S.S.</b> Regional growth factors: current trends.....	141
<b>Matveiko R.B., Khamovova A.A.</b> Geoinformation instruments for an investment development of a territory.....	144
<b>Saydarhanov A.M.</b> Tradition of community-based organizations in the Chechen Republic.....	150
<b>Taranenko O.N.</b> Theoretical and methodological basis of the effectiveness of public-private partnership in the institutional development of the region.....	155
<i>TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT</i>	
<b>Alekseenkov A.A.</b> Organization of interdepartmental information exchange to improve customs control movement of marine biological resources.....	159
<b>Stasev M.A.</b> The importance of providing the security in the International economic activity system for enhancing the national economic security.....	163
<i>ACTUAL PROBLEMS OF MODERN LAW</i>	
<b>Afendikov V.S.</b> Updating of issues of excess of limits of necessary defense under the new rule of Plenum of the Supreme Court of Russian Federation.....	167
<b>Dobrovolsky V.V.</b> On the experience of interaction between police and Cossack organizations in the protection of public order in the North Caucasus region.....	171

*Научно-аналитическое издание*

**TERRA ECONOMICUS**

**2012**

**Том 10**

**Номер 4**

**Часть 2**

Сдано в набор 01.11.2012. Подписано в печать 07.11.2012.  
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.  
Печать офсетная. Усл. п. л. 27,4. Уч.-изд. л. 26,5.  
Тираж 558 экз. Заказ № 70. С. 176.

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.