ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

11 том

1 номер

Часть 2

2013

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

Акопова Е.С., Попкова Е.Г. Интернет-бизнес как точка роста предприятий на стагнирующих рынках....5

Безуглая Л.А. Институциональная среда интернет-коммуникаций в рамках электронного правительства как базового института информационной экономики....14

Галачиева С.В., Душкин А.И. Формирование стратегии инновационного развития промышленных предприятий в условиях модернизации экономики....18

Дацаева Л.Ш. Математический аспект теории принятия решений....21

Измайлова Н.М. Императивы поликластерного производства как объекта экономико-теоретического анализа....26

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Андреева А.В., Хатламаджиян Д.Г., Юдин А.А. Роль маркетингового управления персоналом в создании инфраструктуры инновационной деятельности коммерческого банка....29

Шафиров Л.А. Современный бум потребительского кредитования в РФ: повышение социальной эффективности кредитования населения как мера антициклического регулирования....34

Елисеева Т.П., Лакирбая И.Д. Оценка инновационно-инвестиционного бизнес-процесса модернизируемого предприятия в условиях риска....43

Куянцев И.А., Канаметова Д.А. Информационные технологии в управлении промышленными предприятиями....48

Балкизов М.Х., Боков А.А. Совершенствование управлением промышленностью на государственном уровне....51

Лесняк В.А. Экономическая сущность основных средств и их идентификация в бухгалтерском учете....54

Алуханян А.А. Особенности страхования лизинговых сделок на российском рынке финансовых услуг....60

Афанесян М.К. Пути снижения трансграничных загрязнений в результате выбросов вредных веществ производственными предприятиями....64

Селиванова А.Г., Шевчик Е.В. Финансовые инструменты и маркетинговые технологии увеличения динамики продаж российских автодилерских центров....68

Огурцова О.Н. Роль маркетингового управления в перспективном развитии крупных российских банков....74

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Лысоченко А.А. Финансово-экономический аспект развития регионального АПК....79

Бадоев С.Х. Региональная экономическая система как сфера формирования системы экономических тенденций....85

Темирканова А.В. Управление экологической реабилитацией в условиях устойчивого развития региона....88

Садовников А.С. Концептуальная модель создания федеральной информационно-аналитической системы рынка жилья....94

Белокопытов И.А., Малиненко Ю.С. Залоговые фонды как один из инструментов привлечения инвестиционных ресурсов в экономику региона....98

Филонич В.В. Сущность и роль инфраструктурных секторов в обеспечении социально-экономического развития региона.....104
Самарин Н.А. Оценка качества медицинской услуги на основе анализа ожиданий пациента.....108

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
Овчинников В.Н., Лысоченко А.А. Позиционирование южно-российских регионов в формате глобализационых императивов присоединения России к ВТО: обеспечение продовольственной безопасности.....113
Воронина Т.В. Интеграция и дезинтеграция как проявление внутренних противоречий интеграционной системы.....119

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ
Рогова Т.М., Савченкова И.Н., Фурса Е.В. Высшие учебные заведения в привлечении, обучении и адаптации иностранных студентов (на примере Южного федерального университета).....124
Григорьева Н.С. Стратегическое управление как метод преодоления кризисных явлений высшего профессионального образования.....129
Поленова А.Ю. Языковая подготовка магистрантов-экономистов в современном университетском образовании.....133

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ
Ларионов А.Н. Структура русского общества периода централизации.....138

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА
Артеменко Н.В., Шимбарева Н.Г. Об эффективности уголовной ответственности за незаконный игорный бизнес.....145

ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕС КАК ТОЧКА РОСТА ПРЕДПРИЯТИЙ НА СТАГНИРУЮЩИХ РЫНКАХ

АКОПОВА Е.С.,
доктор экономических наук,
профессор кафедры «Коммерция и логистика»,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: sadovnich77@mail.ru;

ПОПКОВА Е.Г.,
доктор экономических наук,
профессор кафедры «Мировая экономика и экономическая теория»,
Волгоградский государственный технический университет (ВолгГТУ),
e-mail: 210471@mail.ru

В статье рассмотрена проблема необходимости инновационного катализатора роста предприятий в посткризисных условиях мирового экономического развития. Акцентирована направленность финансово-экономического инструментария глобального информационно-коммуникационного пространства на осуществление процесса интенсивной активизации реализационно-сбытового цикла предприятий, выводящей их на новый уровень функционального развития в условиях дисбалансированной экономической среды в мире. Произведена оценка настоящего положения рынков мировой торговли посредством анализа показателей открытой статистической базы Всемирной Торговой Организации. Приведен широкий спектр данных социально-аналитического характера, подтверждающих актуальность и конкурентоспособность электронного бизнеса, обоснованных осуществлением прогрессирующей дифференциации его современной структуры и эффективным преодолением негативных последствий финансово-экономического кризиса. На основе выделения и соотнесения особенностей двух ключевых рассматриваемых объектов презентована и аргументирована возможность трактовки интернет-бизнеса в новом качестве точки роста стагнирующих предприятий.

Ключевые слова: *интернет-бизнес; точка роста; мировой финансовый кризис; стагнирующие рынки; электронная коммерция.*

E-COMMERCE AS A BUSINESS'S GROWTH POINT IN THE STAGNATING MARKETS

AKOPOVA YE.S.,
Doctor of Economic Sciences,
Professor of «Commercial and Logistics»
Rostov State Economic University
e-mail: sadovnich77@mail.ru;

POPKOVA YE.G.,
Doctor of Economic Sciences,
Professor of «World Economy and Economic Theory»
Volgograd State Technical University
e-mail: 210471@mail.ru

In the article, a need for a «catalyst» for innovative enterprises in the post-crisis global economic development is discussed. The authors stress out orientation of financial and economic tools of global information and communication space to intense activation of production-supply circles that will promote companies on a new level of functional development in unbalanced economic environment. An assessment of the present situation in the world trade markets by analyzing open statistical WTO database

© Е.С. Акопова, Е.Г. Попкова, 2013

in conducted. A broad range of data and social analytics confirm the relevance and competitiveness of e-business, which is based on the progressive differentiation of its contemporary structure and effective overcoming of the financial and economic crisis's negative effects. After the elicitation and correlation of the research objects' key features the possible interpretations of the e-commerce as a new growth point at the stagnating enterprises are presented.

Keywords: *e-commerce; growth point; global financial crisis; stagnating markets; internet business.*

JEL classification: *D24, F13, L81.*

Введение

В условиях современного стечения экономических обстоятельств бизнес-структура общества в который раз лицом к лицу столкнулась с явлением стагнирующих рынков в период мирового финансового кризиса. Его рецессивное влияние, не раз обсуждаемое в различных видах научно-исследовательских изданий, как нельзя точнее обосновывает поведение финансово-экономических показателей в бизнес-векторе мировой экономики.

Природа кризиса падения эффективности капитала и влияние его стагнационных последствий на развитие предприятий в условиях отсутствия стабильности финансово-экономической среды были рассмотрены в работах Хазина М.Л. и Мау В.А., Пелли Т., основанных на качественном изучении структуры и особенностей кризисных явлений современности (*Хазин, 2008; May, 2009; Palley, 2012*). Применение инструментария «воронок отсталости» в структуре методологии измерения диспропорций экономического роста, а также поиск оптимальных решений проблемы эффективности стратегий развития предприятий в условиях посткризисного периода рассмотрены в работе (*Попкова, 2010*). Предложения по ориентированию функционирования предприятий на интенсивное применение инновационных финансово-экономических инструментов в сфере глобального информационно-коммуникационного пространства были предложены в работах Антоновой И.В. и Смольковской И.М., освещающих проблему использования возможностей электронной коммерции как катализатора развития мировой экономики (*Антонова, 2006; Смольковская, 2012; Davis, 2013*).

В ходе настоящего исследования был применен метод системного подхода, способствующий осуществлению детального рассмотрения и конструктивной оценки общей структуры его проблематики. Использование описательного аспекта реализации выбранного метода обусловлено структурной организованностью современной экономической среды, зависимостью ее общего состояния от внешних и внутренних воздействий кризисных явлений, а также общей трансформации содержания в результате появления новых катализаторов развития отдельных элементов.

1. Стагнирующие рынки в условиях мирового финансового кризиса

Стагнационные последствия кризиса имеют ряд отличительных черт (особенностей), свойственных траектории развития коммерческих рынков в условиях экономической неопределенности на современном этапе:

- ужесточение условий кредитования в рамках банковского кризиса, что делает сложности в получении кредитов главным отрицательным фактором в отношении импорта товаров и услуг;
- порождение банковским кризисом обесценивания валюты и роста волатильности;
- активизация политики протекционизма с сопутствующими ей повышением тарифов, более высокой частотой применения антидемпинговых мер, реализацией условий пакетов стимулирующих мер, предписывающих поддержку только внутренних производителей.

Совокупность этих факторов провоцирует падение стабильных показателей рынков мировой торговли и значительным образом осложняет процесс их посткризисного восстановления. Подтверждением данной позиции служат графики (рис.1а, б), построенные на основе данных открытой базы статистических показателей Всемирной Торговой Организации и демонстрирующие снижение рыночных позиций с точки зрения импорта в отдельных участках мировой торговли в процентном выражении за период 2008–2009 гг. Проблемы современной торговли с точки зрения структур маркетинговых аномалий предприятия были рассмотрены в работе (*Майер, 2011*).

Наибольшие потери в годы мирового финансового кризиса понесли восемь европейских рынков (рис. 1а), показатели снижения финансовых оборотов которых превысили 24%: 1 – рынки железа и стали (-116718 млн долл.); 2 – топлива и продуктов горнодобывающей промышленности (-291623 млн долл.); 3 – руд и других полезных ископаемых (-27600 млн долл.); 4 – цветных металлов (-52284 млн долл.); 5 – продуктов автомобильной промышленности (-206875 млн долл.); 6 – неэлектрических приборов (-177373 млн долл.); 7 – интегральных схем (-18297 млн долл.); 8 – производственных механизмов и транспортного оборудования (-574923 млн долл.).

На территории Российской Федерации было выявлено шесть стагнирующих рынков (рис. 1б), преодолевших процентный порог показателя снижения объема товарооборота: 1 – рынки продуктов автомобильной промышленности (-2099 млн долл.); 2 – железа и стали (-12881 млн долл.); 3 – топлива и продуктов горнодобывающей промышленности (-133478 млн долл.); 4 – продуктов химической промышленности (-10089 млн долл.); 5 – продуктов обрабатывающей промышленности (-30912 млн долл.); 6 – производственных механизмов и транспортного оборудования (-5009 млн долл.).

а)

б)

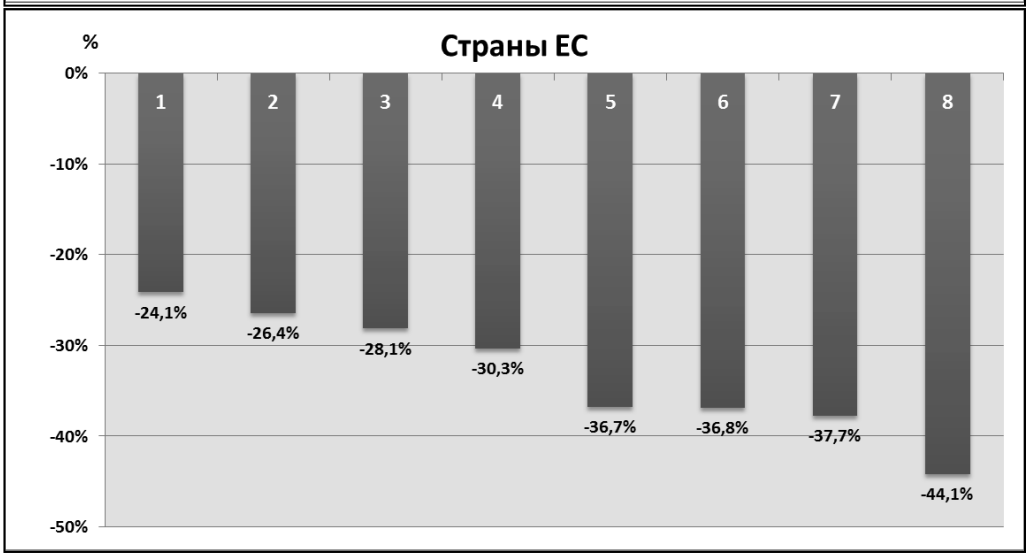

***Рис. 1**. Снижение рыночных позиций в процентном выражении за период 2008–2009 гг.*
***Источник:** открытая стат. база ВТО*

Причиной такого резкого сокращения импорта в мировой торговле во время глобального спада 2009 г. стало не что иное, как возникновение опасений рецидива Великой депрессии с последующим применением правительствами комплексов протекционистских мер, ставящих во главу угла поиск рациональных решений для защиты отечественных отраслей от воздействия иностранной конкуренции. Возвращение мировой торговли к докризисным темпам развития в рамках вертикальной специализации, при которой ряд стран участвует в процессе производства определенных товарных единиц, обусловливается соответствующим снятием временных протекционистских ограничений. Достойным внимания остается факт различности скоростей и способов посткризисного восстановления: темпы роста мировой торговли в странах с формирующимся рынком выше, чем в развитых, что обосновывается инновационной направленностью схемы реабилитации первых.

Так, аспект восстановления стран с формирующимся рынком в параллели с развитыми государствами был рассмотрен в работе (*Попкова, 2012b*). Возможной причиной образования «воронок отсталости», представляющих собой систему пространственно-временных кругов развития, по которым осуществляют движение страны, преодолевая барьеры «порочных кругов бедности», пытаясь занять собственную нишу в международном разделении труда, стала поляризация мировой экономики. «Воронки отсталости» возникают под давлением экономической экспансии развитых государств, создающих таким образом условия для своей экономической и политической гегемонии, что способствует возникновению дополнительных возможностей для их развития. Единственный выход из заглобализированной «воронки отсталости» – не догоняющее развитие, а образование, зарождение на основе нового инновационного цикла новых кругов развития. Характерной чертой нового качества экономического роста является образование нового инновационного цикла, который, проецируясь, образует дополнительные круги развития.

Таким образом, посткризисное развитие стран, сопровождающееся долгим процессом восстановления, требует кардинально нового подхода к решению проблемы его активизации.

2. Влияние мирового финансового кризиса на систему электронного бизнеса

В действительности, трудно переоценить влияние мирового финансового кризиса на систему интернациональных рыночных отношений (или интернациональных рынков), и в то же время невозможно подвергнуть недооценке рынок, сфера функционирования которого полностью отражает стагнационные последствия рецессивных явлений и невероятно быстрыми темпами расширяет свою географию. Данную непоколебимую устойчивость и доминирование электронному бизнесу придает ряд следующих факторов:

- глобальный характер (система интернет-бизнеса подразумевает автономное непрерывное осуществление электронных транзакций, в частности, платежей, независимо от точки дислокации удаленного сервера и дифференциации (разброса) часовых поясов);
- принцип единовременного сочетания вертикальной и горизонтальной интеграции в системе (возможность значительного сокращения ритейлерами производственно-сбытовой цепи посредством сосредоточения функций реализационного процесса в рамках одного интернет-проекта; объединение нескольких коммерческих единиц для реализации общего проекта в условиях максимальной минимизации издержек на его содержание);
- гибкая и лояльная политика ценообразования (ценовая политика) в отрасли (возможность оперативной корректировки цен с учетом динамики потребительских предпочтений. Различие с ценами в офлайне достигается за счет экономии на арендной плате, оптимизации масштабов площадей складирования, экономии на зарплате рабочего персонала посредством минимизации численности штатного состава работников;
- принцип эффективности диалога «клиент-поставщик»: возможность общения между клиентом и поставщиком в режиме реального времени, ориентированного на сокращение издержек поиска товаров и услуг, что является существенным фактором экономии личного времени в условиях жизни в мегаполисах);
- инновационный подход к выбору типа рынка сбыта (возможность выбора оптимального бизнес-решения для реализации продуктов и услуг посредством системной автоматизации коммерческого цикла за счет использования инновационных информационных технологий, включая нестандартные виды маркетингового продвижения продуктов деятельности организации).

Возрастающий тренд популяризации интернет-бизнеса наиболее активно проявил себя в период мирового финансового кризиса, о чем свидетельствуют показатели мирового оборота транзакций в системе электронной коммерции. По данным исследования компании Moody's Economy.com, проведенного на базе 52 стран, на долю которых приходится в общей сложности 93% мирового ВВП, применение электронных операций в период с 2008 по 2012 гг. внесло вклад в увеличение потребления и ВВП в размере 1,1 трлн долл. США. Ко всему прочему, интенсификация использования электронных платежных инструментов способствовала дополнительному росту ВВП исследуемых стран в среднем на 0,17% в год в течение пяти лет. На протяжении данного периода их ВВП вырос в среднем на 1,8 процентных пункта.

Социологические показатели оценки структуры рынка электронного предпринимательства также в значительной степени подтверждают тенденцию данной бизнес-структуры к прогрессирующему расширению сферы ее функционирования и безболезненному преодолению системой отрицательных последствий мирового кризиса. Так, динамика количества интернет-пользователей в мире, представленная www.internetworldstats.com на 30 июня 2012 г., демонстрирует непоколебимый рост новых членов интернет-пространства, констатируя факт постоянной активизации рассматриваемой глобальной системы как инструмента реализации нетрадиционных бизнес-решений (табл. 1; а также рис. 2; 3).

Общая численность интернет-пользователей в мире на 30.06.2012 г. составила 2,4 млрд чел., две большие части из которых приходятся на страны Азии и Европы (1076,7 и 518,5 млн соответственно).

Таблица 1

Взаимосвязь количества интернет-пользователей и показателей демографической статистики в мире

Регионы мира	Численность населения	Численность интернет-пользователей на 31.02.2000 г.	Численность интернет-пользователей на 30.06.2012 г.	Вхождение новых пользователей в интернет-пространство (% от населения)	Прирост 2000–2012 гг.	Общее количество интернет-пользователей (% от общей численности населения мира)
Африка	1,073,380,925	4,514,400	167,335,676	15.6 %	3,606.7 %	7.0 %
Азия	3,922,066,987	114,304,000	1,076,681,059	27.5 %	841.9 %	44.8 %
Европа	820,918,446	105,096,093	518,512,109	63.2 %	393.4 %	21.5 %
Средний Восток	223,608,203	3,284,800	90,000,455	40.2 %	2,639.9 %	3.7 %
Северная Америка	348,280,154	108,096,800	273,785,413	78.6 %	153.3 %	11.4 %
Латинская Америка	593,688,638	18,068,919	254,915,745	42.9 %	1,310.8 %	10.6 %
Австралия и Океания	35,903,569	7,620,480	24,287,919	67.6 %	218.7 %	1.0 %
Итого в мире	7,017,846,922	360,985,492	2,405,518,376	34.3 %	566.4 %	100.0 %

***Источник**: www.internetworldstats.com.*

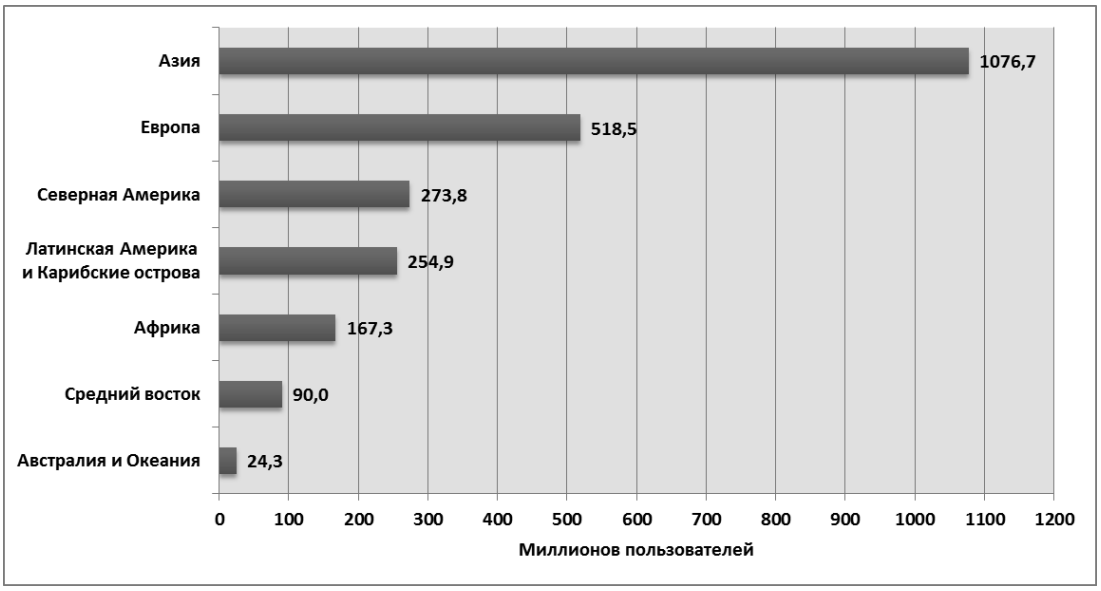

Рис. 2. *Интернет-пользователи в мире по регионам на 30.06.2012 г.*
Источник: *Forrester Research.*

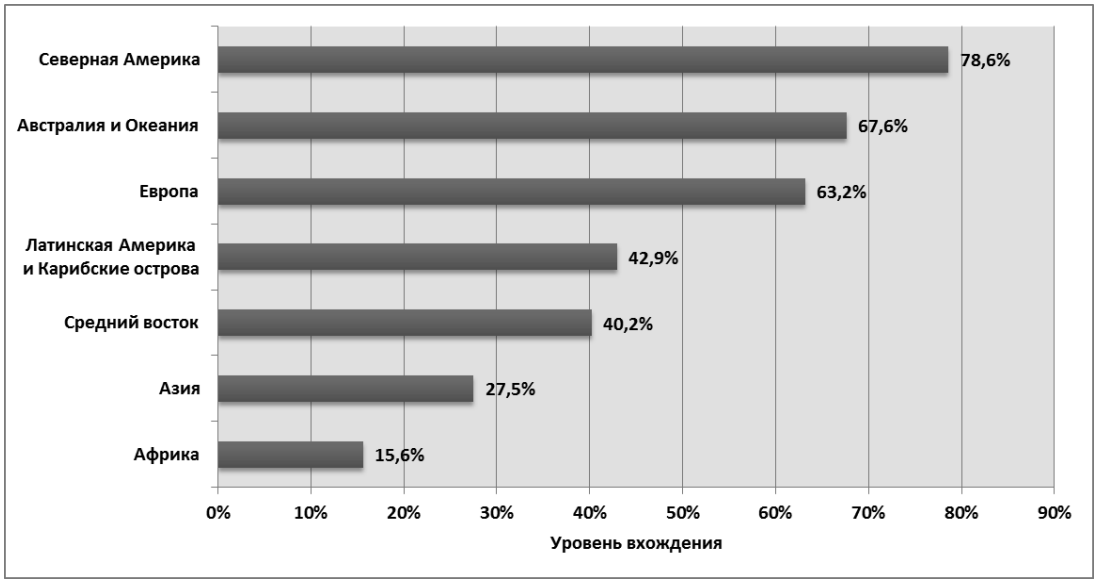

Рис. 3. *Уровни вхождения новых пользователей в интернет-пространство по регионам мира на 30.06.2012 г.*
Источник: *Forrester Research.*

Таким образом, в условиях современной нестабильности экономической ситуации в мире система электронного бизнеса стала феноменом, способным как препятствовать разрушающему воздействию финансового кризиса, так и трансформировать последний в субстрат для развития собственной инфраструктуры: только по прогнозам Forrester Research, общий объем рынка США к 2015 г. достигнет 260–280 млрд долл., Европы – 110–125 млрд долл., а России – не менее 12 млрд долл.

3. Интернет-бизнес как инструмент возрождения стагнирующих рынков

Изучение стагнирующих рынков в рамках профессионального агентства «Марка» позволило выявить проблему потребности как российских, так и зарубежных предприятий в диаметрально противоположном подходе к разработке и реализации маркетинговых стратегий (*Майер, 2012*) в условиях спада их производственно-реализационного цикла. В период посткризисного восстановления затухающих предприятий целесообразным и эффективным является предпочтение инновационных инструментов реорганизации и развития традиционно-консерваторским, подразумевающим под собой методы, сопровождаемые длительным процессом адаптации предприятия к нестандартным условиям экономически-нестабильной среды и частичным восстановлением естественного функционирования производственно-сбытовой цепи. Одним из таких инструментов, представляющим широкие возможности для своей

реализации и отличающимся широким спектром инновационных составляющих, и поэтому привлекающим интерес в качестве объекта экономической деятельности, является современный феномен точки роста.

Задача выхода из стагнации или, при возможности, предупреждения спада предпринимательской активности подразумевает поиск и идентификацию новых ключевых возможностей в рамках отдельных регионов, отраслей, предприятий, формирование так называемых точек роста предпринимательства (*Попкова, 2012а*).

Детальное рассмотрение комплекса различных подходов к трактовке понятия «точка экономического роста» дает возможность говорить о новизне и разноплановости исследуемого объекта. Так, наличие широкого синонимического ряда рассматриваемого понятия, широкого применяемого в современных научно-исследовательских трудах, свидетельствует об осознанных попытках активизации и интенсификации решения актуальных социально-экономических проблем в условиях начальной стадии исследования специфики, содержания, особенностей данного феномена.

На наш взгляд, наиболее оптимальным является кластерный подход к трактовке понятия «точки роста», а именно определение ее как совокупности сконцентрированных в едином социально-экономическом пространстве организаций коммерческого характера, взаимно и положительно влияющих на развитие показателей конкурентоспособности друг друга, т. е. многофункционального кластера, способствующего активизации экономического роста предприятий на основе инновационного фактора их развития. Так, основанием создания «точек роста» является появление источника инновационного развития в какой-либо сфере и возможность апробации этих инноваций в рамках конкретно обозначенного поля экономической деятельности.

Таким образом, кластерный подход нацелен не на сохранение отраслевой структуры, приводящее в настоящих условиях к стагнации, а, напротив, на постоянную модификацию и развитие в соответствии с требованиями отечественного и мирового рынка. Немаловажно, что идентификация точек роста в целях выхода из стагнации должна быть соотнесена с процессами инновационного развития и повышения интеллектуальной капитализации, для полноценного протекания которых необходимо локальное («точечное») формирование целостной эффективной инновационной системы (*Попкова, 2012а*).

Основными характерными особенностями точки роста являются:

- способность к диверсификации деятельности производств на основе инновационного фактора их развития;
- обеспечение роста предельной отдачи предприятий по капиталу;
- создание условий для понижения совокупных удельных издержек;
- содействие повышению спроса на инновации и генерации механизмов привлечения частных инвестиций в сферу инновационного развития предприятий;
- обеспечение условий для формирования прогрессивного технологического уклада и привлекательности инновационной стороны предприятий посредством образования инновационной структуры деятельности (систем научно-технологического, информационного, кадрового, маркетингового обеспечения);
- ориентирование существующего экономического положения организаций на качественно новую ступень развития.

По нашему видению, сопутствующее рассмотрение понятия интернет-бизнеса позволяет наиболее близко подойти к рассмотрению проблемы стагнирующих предприятий в условиях современности и поиску оптимальных вариантов ее решения.

На сегодняшний день актуальным становится подражание стратегии вывода стагнирующих предприятий на новую точку роста, успешно реализуемой рынками пятого технологического уклада, одним из ключевых факторов осуществления которой является применение передовых технологий электронного бизнеса.

Современная структура электронной коммерции представлена пятью основными элементами и их производными. По типу субъектов электронных взаимоотношений интернет-бизнес подразделяется на основные сектора взаимодействий коммерческого характера между:

- B2B – юридическими лицами, организациями;
- B2C – юридическими и физическими лицами;
- B2G– юридическими лицами и государственными организациями;
- C2C – физическими лицами;
- G2C – государственными организациями и физическими лицами.

Обзор структуры инструментов электронного бизнеса позволяет в полной мере оценить возможности успешной реорганизации затухающих в условиях финансового кризиса предприятий посредством использования информационно-вычислительных ресурсов рассматриваемой системы. Так, функционирование предприятия на B2B рынке предоставляет первому основу для поиска приемлемых условий создания большей стоимости реализуемых продуктов и услуг, при которых организация будет в состоянии обеспечить более высокую ценность при минимизации издержек, чем у конкурентов, т. е. достичь оптимального уровня ценообразования, распределения и коммуникаций, обеспечив предприятию выгодное положение в отрасли (*Забазнова , 2010*). Деятельность предприятия на B2C рынке предполагает поддержание коммуникаций с клиентами, находящимися на разной удаленности от пункта основного размещения поставщика, что позволяет в максимальной степени расширить географию реализации товаров и услуг с помощью специфических маркетинговых инструментов, служащих генерации новых мотивов потребления товара, стимулированию интереса к покупке у потенциальных клиентов и содействию в принятии ими решения о приобретении товара. Рынок B2G открывает возможности развития предприятиям разного

уровня посредством организации электронных площадок для реализации диалогов между юридическими лицами и государственными учреждениями, основными из которых являются информационные веб-сайты органов власти и системы электронных закупок. Выбор места функционирования в системе электронного бизнеса напрямую зависит от сферы деятельности стагнирующего предприятия.

Так, интернет-бизнес – процесс непрерывного взаимодействия совокупности сконцентрированных в едином информационно-телекоммуникационном пространстве организаций, определяемый константной оптимизацией продуктов их производственной деятельности и связей посредством применения информационных технологий и Интернета в качестве первичного средства коммуникаций, нацеленных на активизацию экономического развития и максимизацию коммерческих результатов хозяйствующих субъектов.

Исходя из настоящего определения понятия интернет-бизнеса рассмотрению предлагается функциональная составляющая данного объекта. Ключевыми особенностями электронного бизнеса на сегодняшний день являются:

- содействие расширению рынка, как в отношении закупок, так и сбыта (действительно, значительная часть (около 90%) продукции промышленного производства, в частности, экспортного характера (нефть, газ, древесина и т. д.), подвергается реализации с помощью привлечения посреднических организаций, которые, в свою очередь, оставляют за собой право на высокие торговые наценки; масштабное увеличение совокупности поставщиков и потребителей предоставляет возможность достижения эффективного результата благодаря конкурирующему взаимодействию поставщиков и прямой реализации продуктов и услуг конечным потребителям);
- обеспечение условий для эффективного осуществления переориентации традиционных схем ведения бизнеса на новые, основанные на применении передовых технологий электронной коммерции;
- создание основы для реализации процесса оптимизации сбытового цикла, ориентированной на минимизацию его совокупных издержек;
- генерация возможностей для достижения максимизации отдачи от капиталовложений при минимизации их объемов;
- возможность диверсификации капитала предприятия при минимальном объеме инвестирования посредством его осуществления в рамках интернет-пространства (*Чащин, 2010*);
- обеспечение процесса вывода предприятий на новый уровень их экономического развития и образования качественно новой модели финансовой сбалансированности.

Соотнесение особенностей двух рассматриваемых объектов (табл. 2) позволяет сделать вывод о возможности трактовки интернет-бизнеса как точки роста стагнирующих предприятий.

Таблица 2

Сравнение особенностей точки роста и интернет-бизнеса

ТОЧКА РОСТА	ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕС
Обеспечение условий для формирования прогрессивного технологического уклада и привлекательности инновационной стороны предприятий	Содействие расширению рынка, как в отношении закупок, так и сбыта
Содействие повышению спроса на инновации и генерации механизмов привлечения частных инвестиций в сферу инновационного развития предприятий	Обеспечение условий для переориентации бизнеса на основе применения технологий электронной коммерции
Минимизация совокупных издержек в процессе осуществления реализационно-сбытового цикла	
Обеспечение активизации процесса диверсификационной деятельности предприятий	
Обеспечение процесса вывода предприятий на новый уровень их экономического развития	
Генерация возможностей для достижения максимизации отдачи от капиталовложений при минимизации их объемов	

Одним из успешных примеров посткризисного восстановления экономической эффективности деятельности предприятия с помощью интернет-технологий как катализирующих инструментов явилась ситуация с речной флотилией «Рэдиссон Ройал», занимающейся предоставлением оригинальных услуг в сфере речных прогулок на ресторанах-ледоколах в центре Москвы. Своевременное применение комплекса маркетинговых мер, направленных на осуществление процесса непрерывной коммуникации с потенциальными клиентами в сети Интернет, позволило компании увеличить потребительскую аудиторию на 100–150% (рис. 4) и сократить срок окупаемости проекта с 15 до 10 лет при объеме начальных капиталовложений в основные средства, равном 10 млн долл., факт чего является более чем приемлемым показателем для предприятия, функционирующего в массовом сегменте.

В общую совокупность маркетинговых мероприятий в интернет-пространстве вошли продажа купонов на романтические ужины со скидкой 50–60% через сайт BigBuzzy.ru и Groupon.ru, привлечение клиентов в международных социальных сетях посредством использования механизмов таргетинговой рекламы, а также интенсивное применение инструмента сарафанного маркетинга в виде распространения отзывов об услугах флотилии в интернет-среде уже состоявшимися клиентами (*Петрова, 2012*).

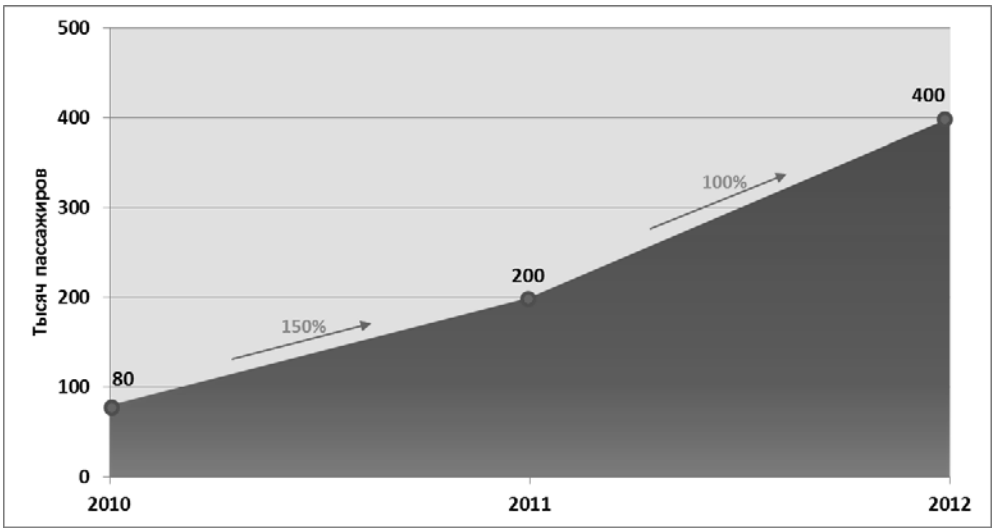

***Рис. 4**. Изменение численности клиентов «Редиссон Ройал» в период 2010–2012 гг.*

Еще одним представителем офлайновых ритейлеров, достигшим колоссальных успехов на поприще онлайн-торговли, стал популярный вендор на рынке средств сотовой связи – Svyaznoy.ru. Несмотря на объем среднемесячной выручки, рассчитанной по итогам 2012 г. и равный 290 млн руб., «Связной» намерен удвоить обороты и укрепить свое доминирующее положение и в интернет-пространстве. Целесообразность данной стратегии развития объясняется наличием давно сформированной и налаженной инфраструктуры компании, которая позволяет ей быстро достичь эффективного результата на новом уровне функционирования, по сравнению с чистыми онлайн-магазинами, на протяжении длительного периода создававшими свой положительный корпоративный имидж. Основой беспрецедентного успеха развития предприятия в посткризисный период в данном случае является оптимальное сочетание отлаженной схемы реализационно-сбытового цикла и эффективного применения инструментов электронной коммерции в рамках онлайн-среды (*Кашин, 2012*).

Выводы

Условия современного развития мирового экономического пространства в посткризисный период способствуют процессу интенсивной актуализации проблемы увеличения доли стагнирующих предприятий в общей совокупности элементов глобальной рыночной инфраструктуры.

Возможным оптимальным катализатором роста таких предприятий является феномен точки роста, спроецированный на функционирование в глобальной медиа среде – Интернете, т. е. подразумевающий процесс реорганизации специфики деятельности объектов стагнации и их переход в режим онлайнового осуществления реализационно-сбытового цикла.

Опираясь на факт разницы между отсутствием еще в 2009 г. представителей офлайнового ритейла в списке лидеров интернет-бизнеса и нынешними численными показателями их присутствия в ней, следует отметить, что результат экономического роста предприятий в современных условиях посткризисной нестабильности напрямую зависит от улучшения их инфраструктуры, основанной на функционировании предприятий в онлайн-сфере с применением передовых инструментов электронной коммерции, так быстро достигшей своей популярности в период неизбежного распространения широкополосного доступа в Интернет.

ЛИТЕРАТУРА

Антонова И.В. (2006). Электронная коммерция как вид инновации. *Вестник Тюменского государственного университета.* № 1. С. 104–110.

Забазнова Т.А. (2010). Особенности применения маркетингового инструментария на рынке «B2B». *Вестник Саратовского государственного технического университета.* Т. 4. № 1. С. 228–235.

Кашин С. (2012). Привет из офлайна. *Секрет фирмы*. № 5 (319). С. 68–70.

Майер С.В. (2012). Концепция стратегического маркетинга и понимание ее сущности в современных условиях. *Известия Волгоградского государственного технического университета.* Т. 7. № 13. С. 97–99.

Майер С.В. (2011). Структура маркетинговых аномалий промышленного предприятия. *Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки.* Т. 103. № 11. С. 82–87.

Мау В.А. (2009). Глобальный кризис: опыт прошлого и вызовы будущего. *Экономическая политика*. № 4. С. 47–61.

Петрова Ю. (2012). Ледокол в сетях. *Секрет фирмы*. № 9 (323). С. 34–38.

Попкова Е.Г. (2010). Диспропорции экономического роста в регионах РФ: проблемы анализа. *Современная экономика: проблемы и решения*. № 2. С. 24–36.

Попкова Е.Г. (2012)a. Точки роста в контексте управления развитием предпринимательства: Механизм формирования. *Известия Волгоградского государственного технического университета.* Т. 7. № 13. С. 70–75.

Попкова Е.Г. (2012)b. Экономический рост в российских регионах: проблемы трансформации качества: монография. М.: ООО «КноРус».

Смольковская И.М. (2012). Об экономическом аспекте развития электронной коммерции. *Экономика и управление: новые вызовы и перспективы*. № 3. С. 296–298.

Хазин М.Л. (2008). Теория кризиса. *Профиль*. № 33. С. 46–53.

Чащин В.В. (2010). Организационная модель взаимодействия инвесторов и реципиентов инвестиций. *Современная экономика: проблемы и решения*. № 5. С. 79–88.

Davis S. (2013). Can Technology End Poverty. Доступно на: http://www.thomaspalley.com/?p=232.

Palley T. (2012). From Financial Crisis to Stagnation: The Destruction of Shared Prosperity and the Role of Economics. Доступно на: http://www.thomaspalley.com/?p=232.

REFERENCES

Antonova I.V. (2006). E-commerce as a form of innovation. *Vestnik Tyumenskogo gosudarstvennogo universiteta.* № 1. Pp. 104–110.

Chashchin V.V. (2010). Organizational model of cooperation between investors and investment recipients. *Sovremennaya ekonomika: problemy i resheniya*. № 5. Pp. 79–88.

Davis S. (2013). Can Technology End Poverty. Available at: http://www.thomaspalley.com/?p=232.

Hazin M.L. (2008). The theory of crisis. *Profile*. № 33. Pp. 46–53.

Kashin S. (2012). Greetings from offline. *The secret of the firm*. Number 5 (319). Pp. 68–70.

Mau V.A. (2009). The global crisis: the experience of the past and the challenges of the future. *Ekonomicheskaya politika*. № 4. Pp. 47–61.

Meyer S. (2012). The concept of strategic marketing and an understanding of its nature in the modern world. *Izvestiya Volgogradskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta.* T. 7. Number 13. Pp. 97–99.

Meyer S. (2011). Marketing structure abnormalities of the industrial enterprise. *Vestnik Tambovskogo universiteta. Series: Humanities*. T. 103. Number 11. Pp. 82–87.

Palley T. (2012). From Financial Crisis to Stagnation: The Destruction of Shared Prosperity and the Role of Economics. Available at: http://www.thomaspalley.com/?p=232.

Petrova Y. (2012). Icebreaker in networks. *The secret of the firm*. Number 9 (323). Pp. 34–38.

Popkova E.G. (2010). The imbalance of economic growth in the regions of Russia: problems of analysis. *The modern economy: problems and solutions*. Number 2. Pp. 24–36.

Popkova E.G. (2012)a. The points of growth in the context of managing the development of entrepreneurship: The mechanism of formation. *Izvestiya Volgogradskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta.* Ch. 7. Number 13. Pp. 70–75.

Popkova E.G. (2012) b. Economic growth in the Russian regions: the quality of the transformation problem: The monograph. Moscow: OOO "KnoRus".

Smolkovskaya I.M. (2012). On the economic aspect of the development of e-commerce. *Economy and Management: New Challenges and Perspectives*. № 3. Pp. 296–298.

Zabaznova T.A. (2010). Features of application of marketing tools on the market «B2B». *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta*. T. 4. № 1. Pp. 228–235.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ИНТЕРНЕТ-КОММУНИКАЦИЙ В РАМКАХ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА КАК БАЗОВОГО ИНСТИТУТА ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

БЕЗУГЛАЯ Л.А.,
аспирант кафедры «Экономическая теория» экономического факультета,
Южный федеральный университет,
e-mail: bezuglayal08@rambler.ru

Трансформация народно-хозяйственной системы, развитие бизнеса и рыночных структур сопровождаются увеличением потребностей в качественной, оперативной, достоверной информации, удовлетворение которой возможно только на основе широкомасштабной информатизации как экономики в целом, так и отдельных ее уровней, и в первую очередь, регионального. В случае, когда информация трактуется как основной элемент, ресурс экономического потенциала региональной системы, оценка масштабов и степени развития информатизации представляется особо актуальной. Цель информатизации на региональном уровне – обеспечение требуемого уровня информированности общества, определяемого полнотой, точностью, достоверностью и своевременностью предоставления информации, необходимой каждому субъекту в процессе его хозяйственной деятельности, через создание информационной инфраструктуры, без которой невозможно эффективное функционирование современных экономических систем.

Ключевые слова: *информатизация общества; региональная информатизация; институционализация электронного правительства; минимизация издержек.*

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF THE INTERNET COMMUNICATIONS WITH IN FRAME E-GOVERNMENT US THE BASIC INSTITUTIONS INFORMATION ECONOMY

BEZUGLAYA L.A.,
post-graduate student of the chair «Economic theory» of economic faculty,
Southern Federal University,
e-mail: bezuglayal08@rambler.ru

Transformation of national economic system, development of businesses and markets are followed by the growing demand of adequate, high-quality, operative and reliable information that requires a huge informatization of whole economy and its different levels, especially the regional one. When information is considered as a main element, economical potential of the regional system, estimation of scale and levels of informatization gains a huge importance. The goal of informatization on the regional level is to provide a necessary level of society awareness that is determined by completeness, accuracy and timeliness of infor-mation which every agent needs. This can be achieved by creation of informational infrastructure which is an essential element for the effective functioning of modern economical systems.

Keywords: *society informatization; regional informatization; institution-alization of the electronic government; minimization of expenses.*

JEL classification: *L86, O43.*

Возрастающая роль информатизации в развитии экономики региона, необходимость комплексного исследования ее тенденций, закономерностей, условий и перспектив эффективной реализации обусловливают актуальность и, целесообразность разработки, апробации и совершенствования методов оценки уровня информатизации в формате регионального развития *(Юсупов, Заболотский, 2000. С. 8)*. Оценка информационных потребностей региона базируется на их общей классификации: материально-духовная деятельность – информационная потребность – информационная деятель-

© Л.А. Безуглая, 2013

ность – потребление информации. Формирование и развитие информационных потребностей населения предполагает создание таких условий, при которых у человека в процессе его деятельности возникает необходимость и интерес к повышению своего уровня информированности.

Ускорение процесса региональной информатизации непосредственно определяется приоритетными задачами модернизации государственного управления и стратегией социально-экономического развития региона. В силу этого она выделяется в качестве особого и самостоятельного объекта государственной политики.

Государственная программа «Информационное общество (2011–2020)» ориентировала региональные органы власти на использование информационных технологий для решения приоритетных задач социально-экономического развития регионов. В Ростовской области развитие и использование информационно-коммуникационных технологий регламентируется постановлением Администрации Ростовской области от 02.12.2009 № 640 «Об утверждении областной долгосрочной целевой программы «Развитие и использование информационных и телекоммуникационных технологий в Ростовской области на 2010–2014 годы». По окончании реализации мероприятий, отраженных в программе, планируется достижение соответствующих целевых показателей: количество государственных услуг, предоставляемых в электронном виде, увеличится с 2586 по состоянию на 01.01.2012 до 3623 на 01.01.2015 г.; количество первоочередных государственных услуг, предоставляемых в электронном виде, с 44 до 58; количество обучающихся, которым предоставлена возможность пользоваться новыми технологиями, с 60,0 % до 98,3 %; доля медицинских организаций, которые могут использовать интернет-технологии, с 40,0 % до 83,4 %; доля государственных и муниципальных услуг, оказываемых гражданам и хозяйствующим субъектам с использованием ИКТ, с 21,0 % до 94,0 %; количество мероприятий, проводимых к в 2014 г. с использованием технических средств ситуационного центра Правительства области, – с 10,0 % до 57,0 %; доля государственных услуг, предоставляемых в электронном виде, в общем количестве услуг к 2015 г. составит 75 %.

Оценка взаимодействия органов федерального и регионального уровня в процессе региональной информатизации позволяет предложить основные направления, способствующие повышению степени региональной информатизации с позиций компетенций федеральных и региональных органов исполнительной власти (рис. 1).

Рис. 1. *Направления взаимодействия федеральных и региональных органов исполнительной власти в целях повышения уровня информатизации региональной экономики*[1]

Региональные органы власти целеориентированы на внедрение общих стандартов и типовых программ технических решений в отношении использования ИКТ как важнейшего условия упрощения и удешевления собственной деятельности в сфере региональной информатизации. Для достижения этих целей необходимо снятие необоснованных ограничений, связанных с режимом секретности определенной пространственной информации, используемой при составлении планов территориального развития с применением геоинформационных технологий. Наиболее сложной проблемой является совершенствование механизма финансирования региональной информатизации, поскольку оно осуществляется в основном в рамках региональных целевых программ и проектов, а также за счет средств бюджетов отдельных ведомств. В контексте преодоления информационного неравенства целесообразно также, по нашему мнению, формирование госу-

[1] Составлено автором.

дарственного фонда, из которого регионам должны будут выделяться субсидии на развитие региональной информационной инфраструктуры.

Модель системы региональной информатизации позволяет представить ее как системный процесс, состояние всех элементов которого на определенном уровне декомпозиции определяет степень информатизации регионального экономического пространства. Данная модель состоит из трех подсистем: информационные потребности, информационная инфраструктура, информационный потенциал. Подсистема «Информационные потребности» содержит их основные характеристики, отражающие отраслевую специализацию региона, уровень управления, на котором возникает та или иная информационная потребность; образовательный уровень, необходимый для ее удовлетворения с помощью информационный технологий; тип по отношению к субъекту (массовые и индивидуальные). Подсистема «Информационная инфраструктура» включает основные ее элементы, обеспечивающие развитие информатизации экономического пространства региона: финансовая, институциональная, организационная, техническая. Подсистема «Информационный потенциал» содержит его основные характеристики на уровне региональной экономической подсистемы: степень профессионализма кадров в контексте типизации использования инструментов информатизации на региональном уровне; степень социализации информатизации в контексте ее востребованности.

Одной из проблем управления региональной информатизацией является оценка ее состояния и перспектив развития в условиях современной внешней экономической нестабильности, опирающаяся на данные мониторинга. Поэтому важнейшим принципом мониторинга выступает отбор релевантной и предотвращение сбора избыточной информации, анализ только основных факторов и характеристик состояния, структуры объекта управления.

Наряду с ускорением экономического развития региона, институционализация электронного правительства как направление региональной информатизации обеспечивает реализацию важнейшего демократического принципа гражданского общества – права населения на осуществление контроля за деятельностью органов власти. Институционализация (формальная и неформальная) электронного правительства на региональном уровне не только повышает качество государственного управления и снижает затраты населения и предприятий на осуществление взаимодействия с органами власти, но и превращает широкомасштабное использование информационно-коммуникационных технологий в массовую институциональную практику, стимулируя общение населения с чиновниками в виртуальной среде, обеспечивающей их дистанцирование.

Несмотря на позитивные тенденции развития информатизации в России, темпы внедрения информационно-коммуникационных технологий в органах государственной власти и местного самоуправления существенно ниже, чем в других сферах, а применение ИКТ в региональном управлении носит ярко выраженный внутриведомственный характер. Внедрение электронного правительства практически во всех регионах идет по типовому образцу, но не равномерно. Ростовская область по итогам 2012 г. занимает 16 место по уровню внедрения электронного правительства с суммарным значением 150,25 баллов, ухудшив свое положение на 4 позиции.

Готовность регионов к запуску электронного правительства наблюдается не только в общероссийских масштабах, но и в рамках федеральных округов. Три субъекта Федерации, входящие в Северо-Кавказский федеральный округ, только во втором полугодии 2012 г. приступили к оказанию некоторых государственных услуг в электронном виде, т. е. к институционализации электронного правительства: Республика Ингушетия, Карачаево-Черкесская Республика, Чеченская Республика.

Создание Координационного совета как нового института Ростовской области по вопросам развития информационного общества и формирования электронного правительства обеспечивает реализацию следующих функций – обеспечение взаимодействия органов исполнительной власти с федеральными органами государственной власти, органами местного самоуправления и организациями по вопросам внедрения и развития информационно-телекоммуникационных технологий и оказания государственных услуг в электронном формате; формирование электронного правительства, создание и развитие межведомственных информационных систем и инфраструктуры электронного правительства; создание государственных информационных систем, их эксплуатация, модернизация и повышение эффективности функционирования.

Целеориентация процессов институционализации электронных государственных услуг на их стандартизацию через соответствующие регламенты их оказания позволяет обеспечить высокое качество сервиса с его систематическим повышением, что позволяет снизить стоимость оказания услуги с помощью внедрения технологий самообслуживания через каналы Интернет, а также уменьшить коррупционную составляющую при оказании услуги. Институционализация электронных государственных услуг предполагает превращение электронной формы их предоставления и получения в массовую институциональную практику, что требует значительных организационных и административных преобразований. Осложняет процесс институционализации электронного правительства на всех уровнях необходимость обеспечения непрерывности и стандартности услуги в ситуации, когда в процессе ее оказания задействованы системы различных госорганов и высока вероятность риска неожиданных изменений регламентов их деятельности.

Новым шагом на пути институционализации электронного правительства на мезоуровне является внедрение универсальных электронных карт, которые разрабатываются с учетом международного опыта в целях повышения качества предоставления государственных услуг. В 2011 г. из бюджета Ростовской области выделено 15,5 млн руб. *(Уланова, 2011)* на создание и поддержание инфраструктуры универсальных электронных карт, которые впервые внедрены в Красноярском крае.

Углубление процесса институционализации электронного правительства в формате региона предполагает жесткую регламентацию процесса предоставления государственных услуг в электронном виде, целеориентированную прежде всего на дистанцирование чиновника и получателя услуги (физического или юридического лица) с целью предотвращения коррупции, а также на минимизацию издержек экономических субъектов при получении государственных услуг. Минимизация издержек населения и бизнеса при получении государственной услуги заключается в сокращении временных, трудо- и денежных затрат на личное присутствие в различных госорганах, а также снижении их коррупционных издержек на преодоление административных барьеров.

ЛИТЕРАТУРА

Голосов О.В. (2012). Состояние и основные тенденции российского рынка информационных технологий. *Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки*. № 5.

Гусарова Е.Ю. (2010). Трансформация институциональной структуры в условиях информационной экономики. *Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И.Вавилова*. № 4.

Илющенко Т.М. (2013). Электронное правительство как механизм управления регионом. *Экономика и предпринимательство*. Т. 7. № 1.

Рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню внедрения электронного правительства на 1 января 2013 года. Доступно на: www.gosman.ru.

Сухарев О.С. (2012). Информационная экономика, трансакционные издержки и развитие. *Журнал экономической теории*. № 1.

Уланова Т. (2011) На пути к электронному правительству. Доступно на: www.donland.ru.

Швецов А.Н. (2012). От ведомственной информатизации к «электронному правительству»: удался ли инновационный прорыв? *Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование*. Т. 5. № 6.

Юсупов Р.М., Заболотский В.П. (2000). Научно-методологические основы информатизации. СПб.: Наука.

Connors M. (2007). The Race to the Intelligent State: Towards the Global Information Economy of 2005. Oxford, UK; Cambridge Mass.: Blackwell Business.

Naisbitt J. (2008) Megatrends: ten new directions transforming our lives. N.Y.: Warner Communications.

REFERENCES

Connors M. (2007). The Race to the Intelligent State: Towards the Global Information Economy of 2005. Oxford, UK; Cambridge Mass.: Blackwell Business.

Golosov O.V. (2012). Status and trends of Russian information technology market. *Tambov University Review. The Humanities Series*. № 5.

Gusarova E.Y. (2010). Transformation of the institutional structures in the conditions of information economy. The Bulletin of Saratov State Agrarian University in Honor of N.I. Vavilov. № 4.

Ilushenko T.M. (2013). E-government as a mechanism for regional management. *Journal «Economy and Entrepreneurship»*. V. 7. № 1.

Naisbitt J. (2008) Megatrends: ten new directions transforming our lives. N.Y.: Warner Communications.

Ranking of E-government Implementation in Russian Regions – data on January 1. 2013 Available at: www.gosman.ru. (In Russian).

Shvecov A.N. (2012). From the Departmental Informatization to the «E-Government»: Whether Innovative Breakthrough Success? *Problem analysis and public administration projection*. V. 5. № 6.

Suharev O.S. (2012). Information economy, transaction cost and development. *Journal of economic theory*. № 1.

Ulanova T. (2011). On a way to the E-government Available at: www.donland.ru. (In Russian).

Yusupov R.M., Zabolotskii V.P. (2000). Scientific and methodological foundations of informatization. Saint-Petersburg: Nauka Publishers.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

ГАЛАЧИЕВА С.В.,
доктор экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг»,
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
e-mail: gals@list.ru;

ДУШКИН А.И.,
соискатель кафедры «Менеджмент и маркетинг»,
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
e-mail: dushkin.a.i@rambler.ru

Недооценка значимости перечисленных задач создает реальную стратегическую угрозу постепенной утраты основных, крайне важных, структур научно-технического и производственного потенциала страны, абсолютно необходимых не только для обеспечения устойчивого ее экономического роста, но и для укрепления национальной безопасности. В связи с этим особенно актуальными представляются исследования, раскрывающие закономерности интеграции науки, инвестиций и инноваций на основе инновационного пути развития экономики.

Ключевые слова: *стратегия; промышленные предприятия; инновационное развитие; модернизация.*

CREATING INNOVATIVE STRATEGIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE MODERNIZATION OF ECONOMY

GALACHIYEVA S.V.,
Doctor of Economics, professor at the Department of «Management and Marketing»,
Kabardino-Balkaria State University named after H.M. Berbekov,
e-mail: gals@list.ru;

DUSHKIN A.I.,
applicant at the Department of «Management and Marketing»,
Kabardino-Balkaria State University named after H.M. Berbekov,
e-mail: dushkin.a.i @ rambler.ru

The underestimation of the importance of these tasks creates a real strategic threat to the gradual loss of the main, very important, the structure of scientific, technical and production potential of the country is necessary not only to ensure its sustainable economic growth, but also to strengthen national security. In this regard, of particular relevance are the investigations that reveal the patterns of integration of science, investment and innovation on the basis of innovative development of the economy.

Keywords: *strategy; industry; innovation development; modernization.*

JEL classification: *031, 032, 038.*

В современных условиях перед Российской Федерацией стоит приоритетная задача, заключающаяся в переходе экономики на инновационную социально-ориентированную модель развития. Ее решение является единственно возможным способом достижения долгосрочного динамичного развития страны и обеспечения высокого уровня благосостояния населения.

В Послании Федеральному собранию Президент РФ Медведев Д.А. отметил, что «В течение ближайших десятилетий Россия должна стать страной, благополучие которой обеспечивается не столько сырьевыми, сколько интеллектуальными

© С.В. Галачиева, А.И. Душкин, 2013

ресурсами: «умной» экономикой, создающей уникальные знания, экспортом новейших технологий и продуктов инновационной деятельности» (*Галачиева, Алиханов, 2012*).

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года» заявлено, что к 2020 г. удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленного производства достигнет 25–35%, а доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, до 40–50%. Производительность труда в секторах, определяющих национальную конкурентоспособность, должна возрасти в 3–5 раз. Для достижения поставленных целей предполагается создать новую технологическую базу за счет формирования комплекса высокотехнологичных производств и расширения позиций на мировых рынках наукоемкой продукции, а также модернизации традиционных отраслей экономики на основе развертывания глобально ориентированных специальных производств. В результате реализации Концепции Россия должна войти в число лидеров мировой экономики, повысив в ней свою долю с 3,2 до 4,3% (*Трофимов, 2010*).

Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. осложнил реализацию поставленных задач, еще глубже выявил необходимость повышения конкурентоспособности отечественной промышленности и преодоления процессов технологического отставания от мировых производителей. Продолжают существовать предприятия с отсталыми технологиями, балансирующие на грани рентабельности, не произошло перелива капитала в новые отрасли. На многих предприятиях сохраняется избыточная занятость. Ухудшилось финансовое состояние предприятий и частного бизнеса, что привело к сокращению расходов на инновации. В частности, по данным Госкомстата РФ за 2008 г., удельный вес промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, в России не более 10%; удельный вес инновационной продукции в общем объеме произведенной предприятиями продукции составляет около 5%; удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме произведенной предприятиями продукции не превышает 1,5 % .

В период посткризисного восстановления, в условиях ограниченных ресурсов задача формирования стратегий инновационного развития предприятиями приобретает первостепенное, ключевое значение. Для преодоления отставания необходимо существенно повысить темпы и качество экономического развития в течение периода до 2020 г. за счет концентрации ресурсов и усилий государства, предприятий, бизнеса с учетом корректировки, смещения акцентов на решении критических для инновационного развития проблем. От практической реализации данной задачи напрямую будет зависеть укрепление конкурентных позиций российских предприятий на мировом рынке и повышение качества жизни населения.

В современных условиях деятельность предприятий сопряжена с воздействием большого количества различных факторов, оказывающих непосредственное влияние на их развитие. К наиболее значимым относятся: глобализация мировых рынков, сокращение жизненного цикла продукции, усиление конкуренции, повышение требований к потребительским свойствам изделий, рост способностей организаций к копированию и имитации, повышение экологических требований, возрастание роли информационно-коммуникационных технологий и т. д.

Ускорение темпов экономических перемен ставит перед руководством предприятий задачи по поиску, созданию и реализации конкурентных преимуществ, позволяющих хозяйствующим субъектам адаптироваться к непрерывно происходящим изменениям. Безусловно, для того чтобы быть конкурентоспособными, предприятия должны ориентировать свою деятельность на потребителя, что в конечном итоге требует поиска путей снижения себестоимости продукции, улучшения качества, расширения ассортимента и др.

Опыт экономически развитых стран показывает, что победителем в конкурентной борьбе оказываются те хозяйствующие субъекты, кто строит свою деятельность преимущественно на инновационной основе и главной целью стратегии ставит разработку новых товаров и услуг. Следовательно, для повышения конкурентоспособности производимых товаров, обеспечения поддержания высоких темпов экономического развития и уровня доходности, предприятия должны осуществлять переход на инновационный путь стратегического развития. При этом руководству предприятия следует четко определить, какие инновационные преобразования необходимы для того, чтобы повысить эффективность деятельности (*Галачиева, Алиханов, 2012*).

Выбор стратегии и определение конкретных инновационных проектов во многом будет зависеть от направления инновационного развития предприятия, которое может осуществляться в рамках эволюционного и революционного подходов.

Подходы к определению стратегии развития представлены на рис. 1.

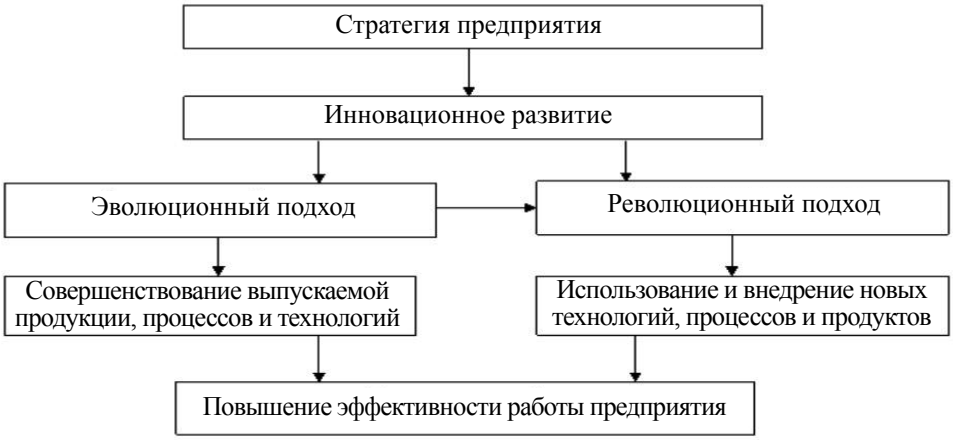

Рис. 1. *Содержание стратегии инновационного развития предприятия*

В основе эволюционного подхода лежит концепция цикличности, предполагающая совершенствование технологий, модернизацию оборудования и улучшение качеств выпускаемого продукта в соответствии со стадиями жизненного цикла. Данный путь развития связан с использованием улучшающих инноваций, но имеет определенные трудности и недостатки. К ним относятся:

- проводимые на предприятиях постепенные изменения не всегда могут поспевать за внешней средой;
- не учитывается деятельность конкурентов, которые могут разработать более современные технологии;
- ограниченность жизненных циклов выпускаемых товаров и применяемых технологий;
- предприятия, ориентирующиеся на данный путь экономического развития, как правило, не являются лидерами рынка.

Альтернативой эволюционному пути является революционное развитие. Данное направление предполагает радикальные инновационные изменения внутри организации, выводящие ее на принципиально иной уровень развития. Эти действия сопряжены с разработкой и реализацией новых продуктов, процессов и технологий, которые не имеют аналогов. Основой для появления данных разработок, как правило, являются происходящие в экономике различные флуктуации, которые, накапливаясь в рамках эволюционного развития и выйдя за определенные рамки, обеспечивают революционный скачок (*Трофимов, 2010*).

Таким образом, разрабатываемые и реализуемые стратегии инновационного развития и инновационные проекты в рамках эволюционного и революционного подходов должны обеспечить целенаправленную деятельность хозяйственных руководителей по повышению эффективности работы предприятий и достижению ими нового качества роста.

В современных условиях перед российской экономикой стоит задача обеспечения устойчивого роста, основанного на смене модели стратегического развития, обеспечивающей увеличение темпов производительности труда и повышение конкурентоспособности отечественных отраслей и предприятий. Решение поставленной задачи возможно только лишь на основе проведения высокотехнологичной модернизации, обеспечивающей замену большинства используемых технологий и оборудования.

Необходимость осуществления модернизации является следствием следующих причин, сдерживающих развитие промышленности:

- Использование устаревшего оборудования и технологий. Согласно опросу Центра промышленных и инвестиционных исследований ИМЭМО РАН, проведенному в 2007 г., 41% промышленных предприятий использует старые советские основные фонды, 44% – модернизированные советские фонды, 29% – импортное оборудование.
- Высокий износ основных фондов, который составляет более 70%. При этом процесс обновления ведется крайне медленно и находится на уровне менее 5%, что не способствует повышению качества выпускаемой продукции.
- Сокращение объема инвестиций в основной капитал.
- Низкая инновационная активность предприятий.

В этой связи, для преодоления негативных тенденций в экономике и осуществления модернизации промышленности, авторами предложена к реализации в качестве ключевой меры концепция стратегического развития. В ее основе лежит системный комплексный подход, предполагающий глубокие качественные технологические преобразования деятельности предприятий в направлении повышения их конкурентоспособности.

ЛИТЕРАТУРА

Галачиева С.В., Алиханов А.В. (2012). Формирование и реализация стратегии повышения конкурентоспособности промышленного производства. *Журнал вопросы экономики и права.* № 12.

Трофимов О.В. (2010). Формирование эффективных инновационных стратегий: проблемы и решения. *Экономические науки*. № 9. М.: Изд-во «Экономические науки».

REFERENCES

Galachiyeva S.V., Alikhanov A.V. (2012). The formation and implementation of strategies to improve the competitiveness of industrial production issues. *Journal of Economics and Law*. No. 12.

Trofimov O.V. (2010). The formation of effective innovation strategies: problems and solutions. *Economics*. No. 9. Moscow: Publishing House “Economic sciences”.

МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ТЕОРИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

ДАЦАЕВА Л.Ш.,
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Высшая математика»,
Грозненский государственный нефтяной технический университет им. академика М.Д. Миллионщикова,
e-mail: lala_dachaeva @mail.ru

Статья посвящена вопросу целесообразности использования математических методов и моделей при принятии управленческих решений (на примере транспортной задачи).

Ключевые слова: *принятие управленческих решений; лицо, принимающее решение; математическая модель; транспортная задача.*

MATHEMATICAL ASPECT OF DECISION-MAKING THEORIES

DATSAEVA L.Sh.,
PhD, Associate Professor of «Higher Mathematics»,
Grozny State Oil Technical University named after academician M.D. Millionschikov,
e-mail: lala_dachaeva@mail.ru

Article about expediency of use of mathematical methods and models at acceptance of administrative decisions (on an example a transport problem).

Keywords: *acceptance of administrative decisions; the person, the making decision; mathematical model; a transport problem.*

JEL classification: *D70, D72.*

На данном этапе развития науки, техники и технологий – информационных, инновационных и иных – вряд ли нужно убеждать кого-либо в необходимости применения математического моделирования при принятии управленческих решений, для выбора наилучшего из них. Однако управленческие решения, которые лежат в основе управленческой деятельности, зачастую принимаются совершенно безотносительно к математике. В этих вопросах человечество, как и много веков назад, предпочитает полагаться на опыт, интуицию и здравый смысл. Однако людей, наделенных развитой природной интуицией, помогающей принимать правильные решения, единицы. Даже самые опытные руководители не в состоянии в современных условиях объективно проанализировать все множество возможных вариантов, сопоставить их преимущества и недостатки и выбрать единственно правильный вариант. Последствия же принимаемых решений касаются большого числа людей и связаны с существенными затратами трудовых, товарных, финансовых, транспортных, энергетических и иного рода ресурсов. В связи с этим многократно возрастает ответственность лица, принимающего решения. Отсутствие математической культуры у руководящего лица приводит к субъективному подходу при принятии управленческих решений, что может оказаться неэффективным и, как следствие, привести к значительному ущербу. В то же время математическое моделирование предоставляет возможность, особенно с использованием компьютерных математических пакетов, перебрать и сравнить множество вариантов и выбрать из них лучший. В какой мере руководитель будет пользоваться результатами решения математически формализованной задачи, зависит от него, так как вся ответственность за последствия дальнейшего порядка действий лежит на лице, принимающем решение. К тому же вопрос о целесообразности применения математических методов и моделей при принятии управленческих решений не является однозначным. Но в любом случае следует провести математический анализ изучаемого объекта, явления, ситуации и принять эти выводы на вооружение, руководствоваться ими в своих действиях. Если же управленческая ситуация не поддается математической формализации, этот факт тоже несет в себе некий положительный аспект, в том смысле, что позволяет выявить те позиции, которые не поддаются математической формализации и в отношении которых у лица, принимающего решение, остается полный простор для действий, для проявления чутья, опыта, интуиции и здравого смысла.

Рассмотрим особенности построения математических моделей и нюансы применения результатов на примере транспортной задачи. В классической постановке транспортная задача является задачей линейного программиро-

© Л.Ш. Дацаева, 2013

вания. Транспортную задачу можно отнести к задачам управления запасами, которые отвечают на вопросы: кому, когда и в каком объеме следует заказывать груз, какой маршрут выбрать, каким видом транспорта воспользоваться, какова частота и величина поставок. Мы рассмотрим случай, когда к критерию минимизации транспортных расходов добавляется критерий своевременности доставки. Если все постановки задачи свести к следующим двум: получение заданного эффекта при минимуме затрат или получение максимального эффекта при заданных ограниченных ресурсах, – то транспортная задача относится к первому типу: следует добиться заданного эффекта (своевременности доставки) при минимальных транспортных расходах. Задача линейного программирования становится многокритериальной.

Постановка задачи имеет вид:

$$\sum_{j=1}^{K} c_j(t)\, t_j^{\text{дв}} \to \min;$$

$$t_i - \tau_i \to \min, \quad i = \overline{1, N},$$

где K – количество всех маршрутов;

N – количество торговых точек, сделавших заказ;

$c_j(t)$ – затраты транспорта, отправленного по j-му маршруту, в расчете на единицу времени. В случае, если весь транспорт одинаковой грузоподъемности, величину $c_j(t)$ можно считать постоянной;

$t_j^{\text{дв}}$ – время в пути на j – ом маршруте;

t_i – фактическое время доставки в i-ую точку, $i = \overline{1, N}$;

τ_i – требуемый срок доставки товара в i-ую точку, $i = \overline{1, N}$.

Основной метод разрешения многокритериальности – метод выбора главного критерия. Правильный выбор главного критерия играет очень важную роль, так как понятно, что достижение оптимальности по одному критерию может происходить только за счет ухудшения значений других критериев, т. е. своевременность доставки возможна только за счет увеличения затрат.

Выбор главного критерия осуществляется *лицом, принимающим решение*, и это лицо должно понимать: введение критерия времени в модель транспортной задачи объясняется стремлением компании к повышению качества обслуживания клиентов, а повышение качества обслуживания – это одно из необходимых условий обеспечения конкурентоспособности. Но это повышение качества может достигаться, как было сказано выше, только за счет увеличения затрат, что, естественно, ведет к уменьшению прибыли предприятия. Лицо, принимающее решение, должно осознавать, что от выбора главного критерия зависит количество потерь, которые понесет его предприятие; это лицо должно владеть ситуацией на рынке, а также знать, какое положение на этом рынке занимает его компания. Потери в виде увеличения затрат на транспортные расходы – вынужденная мера, необходимая для обеспечения конкурентоспособности, но эти потери должны быть разумными и обоснованными. В зависимости от выбора главного критерия постановки задачи будут различными, следовательно, различными будут и способы их решения, и сами решения. Другими словами, лицо, принимающее решение, понимая всю ответственность принимаемого им решения в виде выбора главного критерия, должно ориентироваться на сложившуюся на рынке ситуацию.

Рассмотрим следующие возможные ситуации, которые могут характеризовать положение компании на рынке.

1. Предприятие занимает достаточно стабильное положение и работает, практически, в условиях отсутствия конкуренции. Это возможно, если в данном районе нет других предприятий, которые могли бы оказывать подобные услуги (например, доставлять именно этот товар или доставлять его в таком удовлетворительном состоянии или в таком количестве или с такой частотой и т. д.). В этом случае условия клиентов о доставке товара «точно в срок» могут интерпретироваться поставщиком как «желательные, но не обязательные», что и может быть оговорено в договоре между клиентом и поставщиком, в частности, между оптовым предприятием и торговой точкой. В данных обстоятельствах в качестве главного критерия выбирается критерий затрат, и мы строим модель № 1:

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^{K} c_j(t) t_j^{\text{дв}} \to \min; \\ t_i - \tau_i = 0, \quad i = \overline{1, N}. \end{cases}$$

2. Практически такая же ситуация, как и в первом случае, но со стороны клиентов наблюдается некоторое ужесточение требования доставки «точно в срок», которое выражается во введении штрафных санкций за опоздания. В этом случае также в качестве главного критерия выбирается критерий затрат, а критерии по времени рассматриваются как ограничения. Строится вторая модель, № 2. Сама модель будет иметь тот же вид, что и модель № 1, но ход решения будет другой.

3. Кардинально другая ситуация, когда потребители готовы принять товар только при условии, если он доставлен «точно в срок». Прибытие транспорта раньше времени означает, что он обслужен не будет, и у него (у транспорта) остается два выхода: либо вернуться на базу, либо дожидаться назначенного времени. Задача доставки «точно в срок» – разрешимая задача: в самом неблагоприятном случае, т. е. в случае самых неблагоприятных для поставщика сроках поставки, предприятию придется задействовать количество транспорта, равное количеству торговых точек. Ясно, что о минимизации затрат здесь говорить не приходится, хотя их надо пытаться

минимизировать, но они вряд ли будут сопоставимы с затратами, которые получаются, если игнорировать время доставки и в качестве главного критерия брать критерий затрат. Здесь у предприятия есть следующие возможности, чтобы защитить свои интересы и обезопасить себя от потерь: 1) путем включения при составлении договора пунктов, оговаривающих для себя дополнительные выгоды, связанные с доставкой товара «точно в срок»; 2) отказаться от самых невыгодных клиентов, обслуживание которых по требованию «точно в срок» приносит предприятию убытки.

Получение прибыли – это цель и смысл существования коммерческого предприятия, но ставить во главу угла для достижения этой цели исключительно минимизацию издержек кажется неразумным в условиях все нарастающей конкуренции. Долгосрочное пребывание на рынке с гарантированной умеренной прибылью предпочтительнее получения сиюминутного максимального дохода в течение короткого времени с перспективой обанкротиться и оказаться на задворках бизнеса. Здесь можно было бы привести пример (*Бауэрсокс, Клосс, 2008*) компании, являющейся крупнейшим производителем сельскохозяйственной продукции, которая сделала главную свою ошибку, приняв решение об ужесточении управления цепями поставок в области снижения издержек. После этого руководству компании пришлось закрыть около 100 своих предприятий (15 заводов и 70 центров по хранению, распределению и переработке сельскохозяйственной продукции). В этих условиях кажутся целесообразными следующие рекомендации для формирования стратегии предприятия в условиях требований клиентов доставки «точно в срок»: 1) главным критерием при выборе стратегии в данных условиях (см. *постановку задачи*) считать критерий времени; 2) отразить в договоре на обслуживание пункты, обеспечивающие дополнительную прибыль за обеспечение доставки «точно в срок», чтобы в итоге с учетом возросших затрат гарантировать предприятию прибыль в разумных пределах. В итоге имеем модель № 3.

Математическая модель задачи будет иметь вид:

$$t_i - \tau_i \to \min,\ i = \overline{1, N},$$

$$c(t)\sum_{j=1}^{K} t_j^{\text{дв}} \to \min.$$

Рассмотрим далее решение одной из этих задач, например, в первой постановке. Решения многокритериальной транспортной задачи в других постановках рассмотрены автором в (*Дацаева, 2008; Дацаева, 2010; Дацаева, 2011*). Итак, *постановка задачи:* сформировать маршруты доставки, минимизирующие издержки и обеспечивающие при этом доставку товаров «точно в срок».

В данном случае в качестве главного критерия выберем критерий минимизации издержек, а критерии по времени будем рассматривать как ограничения.

Математическая модель будет иметь вид:

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^{K} c_j(t) t_j^{\text{дв}} \to \min; \\ t_i - \tau_i = 0,\ \ i = \overline{1, N}. \end{cases}$$

Этапы решения задачи:

1) на первом этапе формируется набор возможных комбинаций посещения торговых точек. Для решения этой задачи используется метод Свира (*Модели и методы…, 2008*) (метод воображаемого луча);

2) на втором этапе решается задача определения последовательности обхода точек, входящих в каждый маршрут с использованием эффективной эвристики (*Шапиро, 2006*);

3) далее рассчитаем суммарные затраты r-го решения:

$$Z_r = c(t) \cdot \sum_{j=1}^{K} \left(t_{1,1} + \sum_{i=2}^{M_j} t_{i-1,i} + t_{M_j, M_j} \right),\ r = \overline{1, R},$$

где $t_{1,1}$ – время движения от базы до первой точки j-го маршрута;

$t_{i-1,i}$ – время движения от (i-1)-й точки до i-ой точки;

t_{M_j, M_j} – время движения от последней точки до базы;

M_j – количество точек j-го маршрута; $\sum_{j=1}^{K} M_j = N$;

4) время доставки в i- ую точку, $i = \overline{1, N}$:

$$t_i = t_0 + t_{погр} + t_{1,1} + \sum_{j=2}^{i} t_{j-1,j}, \text{ если } i \geq 2;$$

$$t_1 = t_0 + t_{погр} + t_{1,1}, \text{ если } i = 1,$$

где t_0 – время начала развоза;

$t_{погр}$ – время погрузки для транспорта, отправляющегося по j-му маршруту;

5) вычислим величины Δ_i, $i = \overline{1, N}$, отклонений фактического времени доставки от требуемого:

$$\Delta_i = t_i - \tau_i,\quad i = \overline{1, N}.$$

Если $\Delta_i < 0$, это означает доставку раньше времени. Если $\Delta_i > 0$, это означает, что транспорт опоздал с доставкой товара в i-ую точку, а величина Δ_i показывает, на сколько он опоздал;

6) выбираем оптимальную стратегию. Если среди R решений найдется такое, для которого все значения Δ_i, $i = \overline{1, N}$ будут меньше по абсолютной величине, чем соответствующие значения для любого другого решения, то это решение будет оптимальным. Если же такого решения нет, то воспользуемся критериями принятия решений в условиях неопределенности. Это возможно в данном случае, так как критерии по времени для всех точек равнозначны. Наиболее известны критерии Лапласа, Вальда, Сэвиджа и Гурвица. Для удобства их использования введем двойные индексы для переменных Δ, t, τ (для бóльшей наглядности); первый индекс указывает лишь, что эти величины вычислены для конкретного r-го решения.

Критерии в новых обозначениях можно записать так: $\Delta_{ri} \to \min\limits_r$; $i = \overline{1, N}$.

Критерий Вальда (минимаксный или максиминный критерий) основан на принципе наибольшей осторожности. В нашем случае стоит воспользоваться минимаксным критерием. На первом шаге в каждой строке находим наибольший элемент, т. е. для каждого решения находим максимальное отклонение (опоздание). На втором шаге находим строку, которой соответствует наименьший элемент из найденных наибольших, т. е. ищем решение, для которого максимальное отклонение будет минимальным:

$$W = \min_r \max_i \{\Delta_{ri}\}.$$

Критерий Сэвиджа использует матрицу рисков, элементы которой определяются по формуле: $P_{ri} = \Delta_{ir} - \min\limits_r \{\Delta_{ri}\}$, т. е. P_{ri} есть разность между наилучшим значением в столбце i и значениями Δ_{ri} при том же i. Согласно критерию Сэвиджа рекомендуется выбрать ту стратегию, при которой величина риска принимает наименьшее значение в самой неблагоприятной ситуации:

$$W = \min_r \max_i \{P_{ri}\}.$$

Критерий Лапласа опирается на принцип недостаточного основания, согласно которому все состояния «природы» (критерии по времени для N точек) полагаются равновероятными. Таким образом, каждому состоянию (критерию по времени для i–ой точки) соответствует вероятность q_i, вычисляемая по формуле: $q_i = \frac{1}{N}$, $i = \overline{1, N}$.

Для принятия стратегии для каждого r-го решения вычисляется среднее арифметическое потерь:

$$M_r = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{N} \Delta_{ri}.$$

Среди M_r выбирают минимальное значение, если матрица возможных результатов есть матрица потерь. Это минимальное значение и будет соответствовать оптимальной стратегии:

$$W = \min_r \{M_r\},$$

где W – значение параметра, соответствующее оптимальной стратегии .

Критерий Гурвица основан на двух предположениях: «природа» (критерий) может находиться в самом невыгодном состоянии с вероятностью (1 - α) и в самом выгодном состоянии с вероятностью α, где α – коэффициент доверия. Если элементы таблицы представляют собой потери, то выбирают действие, которой выполняет следующее условие:

$$W = \min_r \left[\alpha \min_i \Delta_{ri} + (1-\alpha) \max_i \Delta_{ri}\right].$$

Критерий Гурвица устанавливает баланс между случаями крайнего оптимизма и пессимизма путем взвешивания этих двух способов поведения соответствующими весами (1 – α) и α, где $0 \le \alpha \le 1$. Значение α определяется в зависимости от склонности лица, принимающего решение, к пессимизму или оптимизму. При отсутствии ярко выраженной склонности наиболее часто используется α = 0,5.

Если в результате использования этих критериев мы получим четыре разных решения, выбираем то, для которого затраты будут минимальными.

Отметим, что в данном случае для поиска компромиссного решения может быть также применен, например, метод «идеальной точки», для нахождения которой надо минимизировать расстояние между наилучшей по всем критериям альтернативой и одной из точек на множестве Парето, которое состоит из множества R допустимых решений. Решения образуют множество Парето, если они имеют наилучшее значение хотя бы по одному критерию. Если наши решения этому условию не удовлетворяют, то этого легко можно достичь, сдвинув время выхода транспорта на маршрут так, чтобы он хотя бы в одну точку пришел вовремя. Итак, идеальной точкой будет то решение, для которого достигается следующий минимум:

$$\min_r \sqrt{\Delta_{r1}^2 + \Delta_{r2}^2 + \Delta_{r3}^2 + \ldots + \Delta_{ri}^2 + \ldots + \Delta_{rN}^2}.$$

Заметим, что наилучшей по всем критериям альтернативой является нулевая точка (0,0,0,…,0,…0).

7) на заключительном этапе для каждого маршрута выдаются следующие данные: точки, входящие в маршрут; последовательность их объезда; время отправки, время прибытия в каждую точку, время возвращения на базу.

В итоге управленческое решение принимается на основании полученного решения задачи.

ЛИТЕРАТУРА

Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. (2008). Логистика: интегрированная цепь поставок. Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». 640 с.

Дацаева Л.Ш. (2008). Моделирование транспортно-экспедиционного обслуживания торговой сети. *Экономические науки*. № 9. С. 383–387.

Дацаева Л.Ш. (2010). Особенности постановки и решения транспортной задачи. Материалы международной научно-практической конференции «Инновационные технологии в производстве, науке и образовании». Грозный. С. 39–45.

Дацаева Л.Ш. (2011). Многокритериальность в задачах линейного программирования. Труды ГГНИ им. академика М. Д. Миллионщикова. Грозный. Вып. 11.

Модели и методы теории логистики (2008). Под ред. В.С. Лукинского. М. и др.: ПИТЕР. 448 с.

Шапиро Дж. (2006). Моделирование цепи поставок. Пер. с англ. М. и др.: ПИТЕР. 720 с.

REFERENCES

Bauersoks Donald Dzh., Kloss Deyvid Dzh. (2008). Logistics: the integrated supply chain. Translated from English. Moscow: CC "Olympus-business."

Datsaeva L.Sh. (2008). Modeling of service outlets forwarding. *Economic Sciences*. No. 9. Pp. 383–387.

Datsaeva L.Sh. (2010). Features of formulating and solving the transport problem. Proceedings of the international scientific – practical conference "Innovative technologies in industry, science and education." Groznyy. Pp. 39–45.

Datsaeva L.Sh. (2011). Multicriteriality in linear programming. Proceedings of the MSTI named after Academic M.D. Millionschikov. Groznyy. Issue 11.

Models and methods of the logistics theory (2008). Ed. V.S. Lukinskiy. Moscow, etc.: PETER.

Shapiro J. (2006). Modeling the supply chain. Translated from English. Moscow, etc.: PETER.

ИМПЕРАТИВЫ ПОЛИКЛАСТЕРНОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ОБЪЕКТА ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

ИЗМАЙЛОВА Н.М.,

соискатель кафедры экономики и предпринимательства,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
e-mail: Naima_09@mail.ru

В современной экономике существующие кластеры могут быть структурированы на два типа – внутриотраслевые и межотраслевые, при этом внутриотраслевые кластеры составляют основной объект внимания теории промышленных кластеров. Между тем практически все перспективные модели кластеров формируются на основе межотраслевых связей, что и приведет в стратегическом аспекте к образованию поликластерного производства. Отсюда автор приходит к выводу о том, что структурная динамика экономических отношений поликластерного производства определяется типологией возникающих поликластеров, исходным звеном которой выступают общенациональные макроэкономические поликластеры.

Ключевые слова: *современная экономика; кластерная организация экономики; поликластерное производство; концепция индустриальных кластеров.*

THE IMPERATIVES OF POLY CLUSTER PRODUCTION AS AN OBJECT OF ECONOMIC-THEORETICAL ANALYSIS

IZMAILOVA N.M.,

applicant at the Department of Economics and Business,
North Ossetian State University. K.L. Khetagurova,
e-mail: Naima_09@mail.ru

In today's economy the existing clusters can be structured Rowan into two types – intra and inter-industry, with left clusters constitute the primary object of attention of the theory of industrial clusters. Meanwhile, virtually all promising model clusters formation ed on the basis of linkages that will lead to the formation of a strategic aspect poliklaster production. Hence, the author concludes that the structural dynamics of economic relations poliklaster production determined typology emerging poliklaster, the original part of which are the national macroeconomic poliklastery.

Keywords: *modern economy; cluster organization of the economy; poliklaster production; the concept of industrial clusters.*

JEL classification: *L16, L52.*

Большинство экономистов сходятся во мнении, что концепция промышленного кластера стала объектом интенсивных исследований как инструмент особых конкурентных преимуществ национальной экономики. При таком подходе кластер предстает как уникальная экономическая форма, позволяющая входящим в его состав предприятиям находиться в состоянии конкуренции и, вместе с тем, сотрудничать во имя обретения корпоративных конкурентных преимуществ. Такая двойственная модель организации отраслевой экономики получила поддержку как от практического менеджмента, так и от директивных органов. По справедливому мнению К.С. Черкасова, в современных условиях «необходимо решение двух взаимосвязанных задач: разработка концепции и программ развития регионального промышленного комплекса (т. е. определение приоритетов и количественных показателей развития комплекса) и прогноз развития системы подготовки кадров на основе подхода, предполагающего построение системы региональных отраслевых кластеров. Соответственно, минимизируются затраты, связанные с занятостью будущих специалистов, и оптимизируется структура их подготовки» (*Черкасов, 2010*).

© Н.М. Измайлова, 2013

Схематически процесс возникновения поликластерного производства можно представить тремя последовательно реализуемыми функциональными стадиями, в рамках которых происходит становление, оформление и реализация эффективных свойств данной исторической ступени общественного производства.

Принципиальная особенность поликластерного производства состоит в системной реализации принципа «минимальной дифференциации» (2), согласно которому атрибуты продуктов конкурирующих фирм, как правило, похожи и, следовательно, фирмы, как правило, объективно вынуждены следовать единой стратегии бизнеса и, таким образом, тяготеют к формированию однородного (внутриотраслевого) кластера. Этому же способствуют три фактора – линейный характер рыночного пространства реализации продукта при равномерной плотности потенциальных покупателей; минимальный уровень трансакционных издержек; нулевая ценовая эластичность спроса. При такой ситуации концентрация рыночных усилий одной из фирм данного кластера в локальном фрагменте линейного пространства реализации продукта объективно структурирует это пространство на узкий и широкий сегменты. Таким образом, вторая фирма кластера может также выйти на рынок и даже получить пространственно-большую долю рынка за счет размещения на более удаленном сегменте рынка. Тогда первая фирма повторит стратегию второй фирмы, но на еще более удаленном сегменте. Эти конкурентные перемещения будут продолжаться до тех пор, пока между фирмами данного кластера не будет поделено все рыночное пространство (*Athiyaman, 2009*).

Нам представляется такой подход недостаточно аргументированным, поскольку он в качестве исходных предпосылок принимает противоречивые и в большинстве случаев разнонаправленные условия. Гораздо более важными факторами, как показывает практика, являются соотношение «цена-качество» продукции, постпродажный сервис, а также инновационность предлагаемой продукции. Поликластерное производство эффективно тем, что преимущества одного звена межотраслевого кластера компенсируют недостатки другого звена данного кластера, и наоборот. При таком подходе становится ясно, что между регионами и национальными экономиками в скором времени развернется конкуренция за темпы и масштабы формирования поликластерного производства и полноту реализации его созидательного потенциала. В то же время каждый элемент поликластерного производства будет отличаться степенью вертикальной интеграции, дифференциации и диверсификации продукции. В результате стратегия «поликластерных» фирм будет непосредственно определять эффективность всей национальной экономики.

Практическое становление поликластерной экономики во многом предопределяется условиями, позволяющими поликластерам сформировать и реализовать присущие им организационно-управленческие преимущества по сравнению с другими формами индустриальной экономики.

Что же касается поликластерного производства как особого объекта экономико-теоретического анализа, то выделение множества однородных кластеров способствует разработке теоретической характеристики такого специфического производства посредством ее распространения на все другие скопления с аналогичными рыночными характеристиками. Таким образом, возникает дополнительный инструмент обработки данных для полученных наблюдений.

В поликластерном производстве экономическая кластеризация может иметь только иерархический вид и характеризуется сложной вертикальной структурой. Групповая кластеризация начинается с интеграции каждого производственного объекта в отдельный кластер, группировка которых порождает большие кластеры («поликластеры»). Поэтому в иерархической кластеризации одновременно используется множество критериев.

В аспекте экономической теории следует подчеркнуть, что если бы экономическая организация поликластерного производства не была выше по экономической эффективности докластерной организации производства, ее внедрение не являлось бы объективной тенденцией, перерастающей в закономерность движения современной экономики. Отсюда политика развития и модернизации кластеров является важным вектором и новым направлением в экономической стратегии правительств как развитых, так и развивающихся стран, что способствует макроэкономической стабилизации, приватизации, открытию рынков и снижению затрат на ведение бизнеса.

Экономическая конкурентоспособность национальной экономики во многом определяется ее потенциальной способностью к постоянным и сущностным изменениям, к массовому введению инноваций, к постоянному совершенствованию экономических форм организации производства. Как справедливо отмечается в литературе, «в той степени, в которой конкуренция действительно является необходимым условием эффективности использования ресурсов, именно развитие конкуренции должно выступать критерием оценки любых принимаемых экономических мер» (*Авдашева и др,. 2006*).

Однако конкурентные преимущества одновременно отражают и различия в национальных ценностях, в культурных традициях, доминирующих экономических структурах, функциях государственных и частных учреждений. При этом следует отметить, что ни одна страна не может быть конкурентоспособной во всех отраслях, или даже в большинстве из них, а должна культивировать реальные относительные конкурентные преимущества.

Обычно в качестве основных факторов экономической конкурентоспособности выступают затраты на рабочую силу, процентные ставки, курсы валют, эффект масштаба и научно-исследовательские проекты. Отсюда следует, что конкурентоспособность национальной макроэкономической системы является совокупной производной функцией таких переменных, как инновационность производства, степень эффективности использования производственных ресурсов, уровень налогов и параметры государственного бюджета, а также функцией дешевизны рабочей силы. Однако ряд национальных экономик Западной Европы показывают возможность достижения высоких экономических показателей при сохранении высокой заработной платы основным категориям работников. Конечно, очень важна степень наличия природных ресурсов. Как справедливо отмечается в литературе, «технологическая динамика зависит от условий хозяйствования, уровня компетенций, кластеризации ресурсов, а также от взаимодействия агентов, организационных и институциональных факторов. В результате ускорения технологических изменений, наблюдаемого в настоящее время, происходит постоянное

TERRA ECONOMICUS ✧ 2013 ✧ Том 11 № 1 Часть 2

обновление технологических систем, которые «не пребывают в статическом состоянии, а постоянно сменяют друг друга» (*Жудисе, Ведовелло, 2007*).

Как показывает практика передовых стран мира, сегодня на роль главного фактора конкурентного преимущества национальной экономики выдвигается процесс создания и организации эффективных компаний в стране, эффективного менеджмента на микроуровне производства, степень внутриотраслевой и внутрирегиональной конкуренции. На практике речь идет об овладении тем конкурентным преимуществом, которое предоставляет пространственная близость компаний взаимосвязанных и вспомогательных отраслей. В современной концепции эффективной экономической организации производства такое направление получило название «кластерная организация индустриального производства» и является основным фактором конкурентоспособности компаний.

Фактически введение в экономическую теорию кластерной концепции знаменует переход на новый способ экономического мышления, выдвигая на приоритетные позиции не отдельные компании, а их локализованную систему. Этим определяется новая роль для малых и средних компаний, а также для центральных и местных институтов власти. Кластерная практика реализации соответствующей концепции экономической организации производства убедительно показывает, что конкурентное преимущество в большей степени зависит от факторов, находящихся не только вне компании, но даже за пределами отдельного сектора, отрасли, сферы или региона. Кластерный подход требует от властных структур нового механизма осуществления экономической политики. Таким образом, реальные, а не административно создаваемые кластеры являются движущей силой для стимулирования экспорта и мощным фактором привлечения иностранных инвестиций.

Исторически сложилось так, на практике кластеры давно уже присутствуют в мировой экономике, в различных географических регионах на протяжении веков, но – как региональные кластеры компаний в определенных секторах. Однако следует признать, что в прошлом они играли ограниченную роль. По-настоящему их роль возрастает с усилением степени конкуренции, но особенно – с началом глобализационных процессов.

Кластеры имеют решающее значение для инноваций и могут стать движущей силой для развития страны. Теоретически различие между кластерами и традиционными местными производственными системами заключается в том, что система кластеров обеспечивает более эффективное взаимодействие в виде партнерства, как между компаниями, так и с научно-исследовательскими структурами. Это объясняется тем, что кластеры инновационных систем в основном базируются на прямой передаче знаний. Инновационные кластеры по сравнению с индустриальными кластерами гораздо активнее используют финансовые инструменты.

Изложенное выше позволяет утверждать, что поликластерная экономика является такой организацией общественного производства, в результате которой возникает многоэлементная территориально-отраслевая система, в рамках которой компании устанавливают функциональную взаимозависимость в целях эффективного развития осуществляемых ими производственных процессов для получения определенных продуктов. Следовательно, поликластер можно определить как группу компаний, организационно консолидировавшихся в различных секторах, в ограниченном экономическом районе, пересекающихся друг с другом в вертикальном и горизонтальном аспектах, что обеспечивает инфраструктуру рынка соответствующего продукта, а также единство технологий, производительного капитала и динамических центров промышленности. В известном смысле, поликластерная экономика означает формирование интерактивной системы, что, при целевой поддержке со стороны административных органов, способно улучшить их конкурентоспособность.

ЛИТЕРАТУРА

Черкасов К.С. (2010). Проблемы взаимодействия промышленных предприятий и вузов в рамках региональных отраслевых кластеров. *Экономические науки*. № 12(73). С. 235.

Hotelling's Model. Доступно на: http://FHotelling.html&anno=2.

Athiyaman A. (2009). Uncovering and Developing Industry Clusters. Contemporary Management Research. Pages 51–66. Vol. 5. No. 1. March.

Авдашева С.Б., Шастико А.Е., Кузнецов Б.В. (2006). Конкуренция и структура рынков. *Российский журнал менеджмента*. Т. 4. № 4. С. 4.

Жудисе В., Ведовелло К. (2007). Бразильская инновационная система в сфере биотехнологий. *Форсайт*. Т. 1. № 2. С. 31.

REFERENCES

Cherkasov K.S. (2010). Problems of interaction between industry and universities in the frame of regional industry clusters. *Economic Sciences*. No. 12 (73). P. 235.

Hotelling's Model. Available at: http://FHotelling.html&anno=2.

Athiyaman A. (2009). Uncovering and Developing Industry Clusters. Contemporary Management Research. Pages 51–66. Vol. 5. No. 1. March.

Avdasheva S.B., Shastiko A.E., Kuznetsov B.V. (2006). Competition and market structure. Russian Management Journal. Vol. 4. No. 4. P. 4.

Zhudise V., Vedovello K. (2007). Brazilian innovation system in the biotechnology area. *Forsite*. V.1. No. 2. P. 31.

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СОЗДАНИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

АНДРЕЕВА А.В.,
кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: alya_andreeva@mail.ru;

ХАТЛАМАДЖИЯН Д.Г.,
аспирант,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
ведущий специалист ОАО АКБ «Стелла Банк»,
e-mail: d-i-n-a_kh@mail.ru;

ЮДИН А.А.,
кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: proforgsssu@mail.ru

В статье в качестве основного источника внедрения изменений и улучшения банковских бизнес-процессов рассматриваются сотрудники банка, направляющие свои инициативы в «банк идей».

Ключевые слова: *инновационный центр банка; оптимизация бизнес-процессов; маркетинговое управление; создание инновационной инфраструктуры; мотивационная программа по стимулированию участия сотрудников и руководителей банка в инновационной деятельности.*

THE ROLE OF MARKETING MANAGEMENT OF EMPLOYEES IN CREATION OF INNOVATIVE ACTIVITY INFRASTRUCTURE OF THE COMMERCIAL BANK

ANDREEVA A.V.,
PhD, Associate Professor,
Rostov State University of Railway Transport,
e-mail: alya_andreeva@mail.ru;

KHATLAMADGHIYAN D.G.,
graduate student,
Rostov State University of Railway Transport,
Leading specialist of the Bank «Stella Bank»,
e-mail: d-i-n-a_kh@mail.ru;

YUDIN A.A.,
PhD, Associate Professor,
Rostov State University of Railway Transport,
e-mail: proforgsssu@mail.ru

The article considers the bank employees directing their initiatives in the "bank of ideas" as the main source of implementation of changes and improvement of bank business processes.

© А.В. Андреева, Д.Г. Хатламаджиян, А.А. Юдин, 2013

Keywords: *innovation center of a bank; optimization of business-processes; marketing management; creation of innovation infrastructure; motivation pro-gram of participation stimulation of employees and heads in innovative activities of a bank.*

JEL classification: *G21, L84.*

На посткризисном рынке банковских услуг коренным образом изменились методы ведения бизнеса, соответственно, меняется стратегия и тактика маркетинга. Это означает, что положения экономической теории и маркетинга не могут в полном объеме объяснить изменения в модели конкурентных стратегий кредитных организаций.

Учитывая открытый характер современного рынка финансово-кредитных услуг и динамический характер глобальной рыночной экономики, российским банкам приходится принимать во внимание не только конкуренцию, конкурентами, но и тенденции, сложившиеся во внутреннем маркетинге, в том числе, в маркетинговом управлении персонала. Этим определяется то внимание, которое в настоящее время уделяется маркетинговым инструментам развития персонала современных банков.

В работах российских маркетологов и переводных работах зарубежных специалистов общеметодологические вопросы маркетинга получили широкое развитие. Практическое планирование маркетинговой деятельности определило востребованность инновационных методик и методов маркетингового анализа и планирования персонала с учетом специфики деятельности российских банков. В условиях посткризисной модели развития кредитных организаций исследование инструментария маркетинга необходимо связать с переходом от продуктовой концепции маркетинговых коммуникаций к клиентоориентированной, направленной на выявление предпочтений потребителя финансово-кредитных услуг.

Основной целью маркетингового управления персоналом является разработка инновационно-сервисной концепции развития коммерческого банка, ориентированной на клиента. Инструменты и технологии инновационно-сервисной концепции, по мнению ученых, направлены на изучение современных процессов и тенденций на рынке финансово-кредитных услуг, а также на разработку новых конкурентных стратегий российских банков (*Новые продукты…, 2012. С. 92*).

Такое понимание задач маркетингового управления персоналом имеет ряд важных следствий. Во-первых, маркетинговые концепции сервисной стратегии развития должны быть основаны на соответствующей методологии, обеспечивающей принятие эффективных управленческих решений, направленных на реализацию конкурентных преимуществ банка. Во-вторых, современные кредитные организации, применяющие результаты маркетинговых исследований, изначально должны принимать во внимание их некоторую поверхностность, несистематичность и даже противоречивость, связанные с высокой степенью неопределенности экономики, с увеличением риска снижения экономической активности, платежеспособности экономических агентов, с «провалами рынка», следовательно, необходимостью формирования механизма реализации когнитивного менеджмента и развития на его основе маркетинговых коммуникаций.

Когнитология обосновывает, что любое заявление, если оно несет знания, прогнозирует будущий результат с риском ошибки и что оно согласовывается с прошлыми наблюдениями. Рациональное прогнозирование наращивает знания посредством систематического анализа и расширения теории, в основе которой лежат аналитические прогнозы и наблюдения.

Когнитивный менеджмент как новая концепция управления возник из понимания того факта, что в сервисной экономике направления конкуренции изменились, и борьба за интеллектуальные ресурсы и компетенции вышла на передний план. Например, Н. Дж. Холден связывал когнитивный менеджмент с организационным знанием фирмы, рассматривая управление сложных организационных структур как прогнозирование (*Холден, 2005. С. 53*).

Крупные корпорации, активно использующие системы знаний, стали выступать как обучающиеся организации. Начало теории обучающихся организаций положил П. Сенге, определивший обучающуюся организацию как место, в котором люди постоянно расширяют свои возможности создания результатов, в котором взращиваются новые широкомасштабные способы мышления, люди постоянно учатся тому, как учиться вместе.

Выделим основные особенности, направленные на формирование системы когнитивного менеджмента в современных банках, реализующих инновационно-ориентированную стратегию управления персоналом.

1. Личное мастерство и опыт. Эти качества побуждают специалистов банка постоянно совершенствовать технологии взаимодействия с сотрудниками и клиентами, выделяя для самих себя те направления, которые им наиболее важны и интересны. В то же время, они должны постоянно давать оценку тому, как идут дела в настоящее время, это побуждает специалистов к сравнению концепции развития и реальности, способствуя личному росту.

2. Создание общей концепции. Этот фактор позволяет открывать навыки, необходимые организациям для достижения желаемого будущего.

3. Командное обучение на основе диалога и обсуждения.

4. Когнитивные модели, которые необходимо задействовать в обучении и переподготовке персонала.

5.Системное мышление, которое выступает основой накопления и систематизации знаний, а также выбора инструментов развития организации.

На основании концепции Г.Б. Клейнера выделим подсистемы функционирования и развития кредитных организаций инновационного типа (*Клейнер, 2007*).

Развитие интеллектуально-когнитивных ресурсов современных коммерческих банков как первой подсистемы основано на совокупности ментальной деятельности работников и менеджмента и направлено на осмысление разнообразных явлений и процессов. Здесь отражаются характеристики мышления индивидов, особенности их восприятия и интерпретации информации, стереотипность подходов, способность к прогнозированию и т. п.

Второй подсистемой выступает развитие корпоративной культуры, результатами которого являются: ранжирование и оценка важности и значимости внутренней и внешней информации, организационная культура, т. е. внутрифирменная атмосфера, согласованные оценки важности и ценности различных явлений, затрагивающих компанию, особенности внутрикорпорационного взаимодействия субъектов (навыки совместной деятельности, способы интерпретации информации, взаимное доверие и т. д.).

Третья подсистема охватывает институциональную деятельность компании и состоит из действующих в данном банке формальных и неформальных норм, правил, традиций, включая традиции ведения бизнеса.

Четвертая подсистема включает механизмы познания и их продукт – корпоративные знания, поэтому она получила название когнитивной системы, включающей системы коллективного отбора, восприятия, обработки и использования информации для экстракции знаний. Результатами функционирования этой подсистемы выступают: база знаний, сосредоточенная в банке, и новые механизмы познания, функционирующие в нем. Формирование когнитивных механизмов определяется и индивидуально-групповыми особенностями мышления, и культурной средой, и системой сложившихся институтов рынка финансово-кредитных услуг.

Пятая (технико-технологическая) подсистема включает организационно-управленческие и технологические механизмы, функционирующие в конкретной кредитной организации. В рамках этой подсистемы с использованием активов коммерческого банка осуществляется непосредственное производство и продвижение кредитно-финансовых и сервисных услуг.

Шестая (имитационная) подсистема состоит из поведенческих образцов (паттернов, кейсов), заимствованных из истории функционирования других кредитных организаций. Эту подсистему можно представить как проекцию внешней корпоративной среды на внутреннее пространство банка.

Седьмая (историческая) подсистема отражает опыт функционирования самого банка и представляет собой проекцию собственной траектории развития на внутреннее пространство кредитной организации. Эта подсистема включает также информацию о системных событиях, происходивших в конкретном банке. Опыт деятельности фиксируется в документах, входит в личную и групповую производственную «память» работников и является важной частью интеллектуального пространства финансового института.

В настоящее время главным ориентиром для российского банковского сообщества служит Сбербанк, который применяет модель маркетингового управления персоналом. Одной из основных задач для банка на текущем этапе является внедрение новых форматов подразделений в масштабах всей сети информационно-сервисного и финансового обслуживания, а также оптимизация территориального размещения офисов.

Учитывая количественный состав сети, отметим, что значительную долю в плане развития банка составляют розничные подразделения. Темпы развития и переформатирования розничной и корпоративной сетей в целом сопоставимы. В Сбербанке утверждена система типовых форматов офисов, которая позволяет продвигать программу переформатирования филиальной сети в соответствии с утвержденными типовыми форматами.

Перечень новых форматов Сбербанка включает в себя также ряд специализированных офисов, таких как центр развития бизнеса, корпоративный университет, ипотечный центр, офис самообслуживания и др.

Новые форматы подразделений позволяют перейти коммерческому банку к новой модели развития бизнеса, основанной на высокой доле сервисной составляющей. Сервисная составляющая обеспечивает возможность реализовать клиентоориентированный подход, нацеленный на принципиально иное зонирование помещений, новый процесс обслуживания клиентов, использование понятной навигации, современный внешний и внутренний дизайн, комфортные условия обслуживания. В разработке планов переформатирования и их корректировке основную роль играют специалисты банка и подразделения развития филиальной сети.

Маркетинговое управление нацелено на наибольшее распространение в сети банка подразделений базового формата, ориентированных на предоставление стандартного перечня услуг для физических лиц с учетом консалтинговой составляющей. В офисах расширенного формата частным клиентам доступен более широкой перечень услуг, в том числе, специальные услуги, ориентированные на индивидуальный клиентский спрос. Кроме того, в ряде из них организуется обслуживание корпоративных клиентов и представителей компаний малого и среднего бизнеса.

Крупные подразделения Сбербанка, расположенные на центральных магистралях городов или в других привлекательных, с точки зрения имиджа, местах, будут организованы во флагманском формате.

Принятие решений о выборе формата для конкретных подразделений осуществляется на основе маркетингового анализа спроса на услуги, а также характеристик близлежащих подразделений коммерческого банка. Основой для региональной стратегии является разработанная стратегия развития целевой сети. Для ее формирования маркетологи банка определяют необходимую «производственную мощность» сервисно-сетевого обслуживания для конкретных населенных пунктов, исходя из макроэкономических параметров, прогноза спроса на услуги, целевых установок по долям на различных рынках банковских услуг и целого ряда других факторов.

На следующем этапе маркетингового управления определяются оптимальное расположение и форматы офисов на локальных рынках с использованием информационно-сетевых технологий позиционирования. Для оптимизации затрат в условиях ограниченной ликвидности на посткризисном рынке коммерческие банки проводят укрупнение

небольших офисов с сохранением или увеличением производственной мощности сети (количества рабочих мест и устройств самообслуживания для клиентов).

Таким образом, определяя направления развития филиальной сети крупных коммерческих банков, необходимо учитывать два основных фактора: текущее состояние филиальной сети, включая ее «плотность», а также ее целевое состояние, определенное на основе политики маркетинга, в том числе, прогнозов развития региональных рынков финансово-кредитных услуг. Маркетинговые исследования выявили, что соотношение этих факторов определяет особенности развития филиальной сети банка в регионе (*Донцова, 2008. С. 34*).

Основной задачей маркетингового управления инновационным развитием банка выступает изменение формата взаимодействия в системе «банк-клиент». Если раньше для совершения большинства транзакций клиент был вынужден посещать банк, то теперь он может использовать различные каналы. В настоящее время российские инновационно-ориентированные банки решают вопросы, связанные с минимизацией количества видов транзакций, для совершения которых требуется присутствие клиента в отделении банка.

Компетентностный подход к развитию маркетингового управления персоналом определил необходимость переориентации банка из операционного офиса в информационно-консалтинговый центр. Таким образом, коммерческий банк постепенно превращается в информационно-консалтинговый центр, обеспечивающий клиентам принятие рациональных решений, а также обучающий определенным навыкам, например, умению пользоваться определенными сетевыми услугами, мобильным банкингом, интернет-банкингом, дистанционным банковским обслуживанием (ДБО).

В настоящее время часть клиентов банка (современные и активные) для совершения транзакций используют каналы ДБО для получения услуг, а отделения банка посещают с целью консультирования или обучения, поэтому важной составляющей маркетингового управления становится задача, связанная с обеспечением обучения собственно персонала банка с целью расширения его компетенций. На современном российском рынке существуют два способа решения данной проблемы. Во-первых, нужно предъявлять иные требования к сотрудникам, для которых новый формат сервисного взаимодействия с клиентами открывает возможность для профессионального личного развития и карьерного роста. Во-вторых, необходимо иметь комплекс инструментов, которые помогут сотрудникам банка в решении новых для них задач, связанных с консультированием и обучением клиентов.

По определенным направлениям сервисно-сетевого обслуживания возможны дистанционные форматы взаимодействия в системе «банк-клиент», когда есть сложные продукты, требующие высокой квалификации персонала. В этом случае маркетинговое управление предполагает обеспечить интегрированное взаимодействие сотрудников, которые находятся в одном месте, например, в центре сервисного обслуживания, и организовать к ним удаленный доступ для других специалистов и клиентов. Информационно-сетевые технологии позволяют клиентам получать быстрый доступ к этим специалистам.

Специалисты активно работают над инновационными технологическими решениями в этом направлении на основе изучения и обобщения зарубежного опыта крупных сетевых кредитных организаций. Для развития сервисных навыков у специалистов банка важно научить их работать с супермассивами данных, которые интегрируются в «банк идей».

Очевидно, что каждый раз, когда клиент банка совершает какую-либо операцию, менеджеры банка, сопровождающие этот процесс, получают большой объем данных, включающих информацию о том, где была совершена транзакция, время суток, социально-демографические характеристики клиента и т. п. В результате специалист банка может можно составить обобщенный «портрет» клиента конкретной точки продаж.

Система информационно-сетевого взаимодействия с клиентами создает уникальные возможности для увеличения консалтинговой составляющей в обслуживании клиентов и получения дополнительных конкурентных преимуществ, следовательно, выхода кредитной организации на совершенно иной уровень конкурентоспособности.

Главное конкурентное преимущество банка формируется из развития навыков, приобретенного опыта, инновационных возможностей, ноу-хау, понимания рынка, баз данных, систем обмена информацией, а именно – из элементов интеллектуального капитала. В условиях высококонкурентного рынка и инновационной экономики все чаще конкурентные преимущества обусловлены свойствами персонала, а также эффективно встроенными в бизнес-процессы информационными технологиями.

Источниками конкурентных преимуществ кредитной организации выступают не столько материальные ресурсы, сколько нематериальные (репутация, связи, бренд, патенты, способности людей, навыки обслуживания, уникальная рыночная информация). В этих условиях интеллектуальный капитал в большей мере, чем физические активы или финансовый капитал, становится устойчивым конкурентным преимуществом банка как развивающегося агента экономики знаний. Постоянно меняющиеся условия конкурентной среды сделают неактуальными существующие ключевые компетенции. Следовательно, конкурентоспособность банка зависит от создания будущих компетенций, от опыта, знаний и лояльности персонала.

Для того чтобы создавать компетенции, обеспечивающие развитие, коммерческому банку и его сотрудникам необходимы особые качества, связанные с когнитивными способностями. Создание ключевых компетенций требует аккумуляции и интеграции навыков, находящихся как внутри, так и вне организации. Поэтому особую роль при формировании ключевых компетенций начинает играть способность персонала банка интегрировать различный инновационный опыт построения маркетинговых коммуникаций с клиентами и контрагентами для расширения конкурентных преимуществ.

Рассматривая систему конкурентных преимуществ, можно выделить:

1) конкурентные преимущества первого уровня, которые связаны с использованием новейших технологий производства, наличием у банка квалифицированного персонала, развитым маркетингом, современным менеджментом, развитием системы репутационного менеджмента и бренда;

2) конкурентные преимущества второго уровня, которые связаны с доступностью источников сырья и наличием дешевой рабочей силы и т. д. Эти преимущества не столь устойчивы, так как не связаны с нематериальными активами компании и могут быть скопированы конкурентами.

Управление человеческими ресурсами банка предполагает единую корпоративную культуру, стремление всех работников банка обеспечить реализацию конкурентных преимуществ за счет поддержки инициативы на всех уровнях кредитной организации технических и организационных нововведений, открытого обсуждения проблем. Компетенции специалистов, корпоративные ценности и организационный капитал становятся тем ключевым звеном, от которого зависят сплоченность сотрудников, единство взглядов и действий, следовательно, достижение целей развития кредитной организации.

ЛИТЕРАТУРА

Донцова Л.В. (2008). Анализ маркетинговых стратегий. М.: ТЕИС.

Клейнер Г.Б. (2007). Микроэкономика знаний и конкурентоспособность предприятия. *Современная конкуренция*, № 3 (3).

Новые продукты, технологии и сервисы на посткризисном рынке финансовых услуг: монография / под ред. проф. Л.Ю. Андреевой, проф. О.Ю. Свиридова (2012). М.: Вузовская книга.

Холден Н.Дж. (2005). Кросс-культурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента / Пер. с англ. М.: ЮНИТИ-ДАНА.

REFERENCES

Doncova L.V. (2008). An analysis of marketing strategies. Moscow: TEIS.

Kleiner G.B. (2007). Microeconomics knowledge and competitive enterprises, yatiya. *Sovremennaya konkurentsiya*, № 3 (3).

New products, technologies and services for the post-crisis financial services market: monograph / ed. prof. L.Y. Andreeva, prof. O. Sviridov (2012). M. Vuzovskaya kniga.

Holden N.J. (2005). Cross-cultural management. The concept of cognitive management / Translate from English. Moscow: UNITY-DANA.

СОВРЕМЕННЫЙ БУМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ: ПОВЫШЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК МЕРА АНТИЦИКЛИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

ШАФИРОВ Л.А.,
депутат Законодательного Собрания Ростовской области, кандидат социологических наук,
Магистр делового администрирования (MBA) в сфере финансовых услуг и страхования, степень присуждена
Университетами Санкт-Галлен (Швейцария), HEC (Монреаль, Канада)
и Vlerick Leuven Gent Management School (Гент, Бельгия),
e-mail: shafirov@mail.ru

TERRA ECONOMICUS ✧ 2013 ✧ Том 11 № 1 Часть 2

В статье приведены основные характеристики современного бума потребительского кредитования в России. Меры регулирования бума потребительского кредитования домохозяйств предложено рассматривать с учетом динамики показателя текущей долговой нагрузки домохозяйств с низким и средним уровнем доходов, основываясь на положениях гипотезы финансовой нестабильности Х.Ф. Мински и необходимости повышения социальной эффективности потребительского кредитования.

Ключевые слова: *кредит; потребительский кредит; кредитование населения; социальная эффективность; институты; антициклическое регулирование; целевое назначение кредита; кредитная экспансия; местное экономическое развитие; дискреционный доход; домохозяйство; финансы развития.*

CONTEMPORARY BOOM OF RUSSIA CONSUMER LENDING: IMPROVING THE EFFICIENCY OF SOCIAL LENDING AS A MEASURE OF COUNTERCYCLICAL REGULATION

SHAFIROV L.A.,
member of the Legislative Assembly of the Rostov region, candidate of sociological sciences,
Executive Master of Business Administration (MBA) in Financial Service and Insurance, degree has been conferred by
the Universities of St. Gallen (Switzerland), HEC (Montreal, Canada)
and by the Vlerick Leuven Gent Management School (Gent, Belgium),
e-mail: shafirov@mail.ru

The paper presents the main features of the modern boom in consumer lending in Russia. Measures for the countercyclical regulation of consumer lending to households are proposed to consider in the context of the financial instability hypothesis H. F. Minsky and in the context of the need to improve social efficiency of consumer credit.

Keywords: *credit; consumer credit; lending to individuals; social efficiency; institutes; counter-cyclical regulation; the purpose of the loan; credit expansion; discretionary income; household; development finance.*

JEL classification: *G21 Q56, B52, D11, E12, E20, G01.*

Экспансия (бум) кредитования населения в Российской Федерации, проявившийся, в первую очередь, в увеличении объемов и количества выдаваемых российскими коммерческими банками и микрофинансовыми организациями нецелевых кредитов и займов (кредитов и займов на неотложные нужды, текущие расходы), в связи с ростом рисков для финансово-кредитной системы и для благосостояния домохозяйств-заемщиков таких кредитов, подтверждает необходимость качественных изменений, трансформации целей и приоритетов деятельности по кредитованию населения.

© Л.А. Шафиров, 2013

За период с 2009 по 2012 гг. общая сумма портфеля кредитов, предоставленных населению российскими коммерческими банками, увеличилась более чем в 2 раза (с 3,5 трлн руб. – на 1.01.2009 г. до 7,5 трлн руб. на 1.01.2013 г., без учета кредитов предпринимателям), а за 2012 г. – на 44% (с 5,2 трлн руб. до 7,5 трлн руб.) (ЦБ РФ, 2013а); практически в 2 раза (с 3,7 трлн руб. до 7,3 трлн руб.) увеличился с 1.01.2009 по 1.01.2013 гг. совокупный объем небольших по сумме (до 0,5% от капитала банка) однородных по цели и виду обеспечения кредитов, предоставленных гражданам (*Положение о порядке…, 2013*), (глава 56 пункт 5.1) за 2012 г. рост данной группы кредитов составил более 43% (*ЦБ РФ, 2013b*).

В посткризисный период, за счет роста объемов потребительского кредитования, уменьшилась с 9,4% (на 01.03.2010) до 4.8% (на 1.02.2013) доля ссуд с просроченными платежами свыше 90 дней в общем объеме ссуд граждан, сгруппированных в портфели однородных ссуд, но сумма таких кредитов, только исходя из официальной отчетности, без учета списанных за баланс кредитов и кредитов, ставших предметом уступки (данные не публикуются ЦБ РФ), увеличилась за этот период более чем на 10%. При средней сумме потребительского кредита на 01.01.2013: нецелевого кредита – 166 570 руб., по кредитной карте – 50 166 руб., автокредита – 484 935 руб., ипотеки – 1 778 188 руб.) (*Кредитовик.ру, 2012*).

Учитывая, что более 50% кредитов, предоставленных российскими банками населению, составляют нецелевые кредиты и кредиты по кредитным картам (на 1 октября 2012 г. – 94,6% объема кредитов населению составляют однородные ссуды, из которых 57,3% приходится на «иные потребительские ссуды») (*ЦБ РФ, 2009*), при отсутствии официальной статистики, можно предположить, что просроченные в течение более чем 90 дней платежи по кредитам имеют более 1 млн россиян.

Краткосрочный и среднесрочный характер кредитов, преимущественно получаемых российскими заемщиками (до 3-х лет) и высокие процентные ставки по кредитам населению (на 1.02.2013 г. средняя номинальная процентная ставка по ипотечным и жилищным кредитам превышает 12,5% годовых (*ЦБ РФ, 2013с*), средневзвешенная номинальная процентная ставка по кредитам гражданам до 1 года составила 24,7% годовых) (*ЦБ РФ, 2012*), влекут за собой значительные ежемесячные расходы домохозяйств на обслуживание кредитов, которые достигают в среднем 15–20% доходов домохозяйств при 6–10%-ном значении аналогичного показателя текущей долговой нагрузки в развитых странах (*Носкова, 2012; ЦБ РФ, 2012. С. 41; ЦБ РФ, 2009. С. 32*).

Основным направлением использования полученных в 2012 г. гражданами в банках РФ заемных денежных средств было погашение ранее полученных кредитов (по мнению главного экономиста Альфа-Банка Наталии Орловой, около 80% прироста розничного нецелевого кредитования) (*Кредитовик.ру, 2012*) и на приобретение импортных товаров народного потребления (*Межрегиональный банковский…, 2012*).

Можно предположить, что росту рисков для устойчивого социально-экономического развития, связанных с кредитованием граждан, способствуют выбор более чем половиной россиян (57%) потребления как основной стратегии финансового поведения в условиях экономической неопределенности (*ВЦИОМ, 2013а*), а также осуществление долгосрочного финансового планирования лишь чуть более тремя процентами домохозяйств (*ВЦИОМ, 2013b*).

Свой вклад в рост рисков, негативно влияющих на устойчивое развитие, вносят финансово-кредитные организации, дефицит источников доходов (в том числе объектов кредитования) и краткосрочных кредитных ресурсов которых вынуждают их увеличивать объемы краткосрочного кредитования населения в целях поддержания доходности и ликвидности.

В этих условиях кредитного и потребительского бумов, при отсутствии должного законодательного регулирования, банки и микрофинансовые организации используют инструменты кабального (хищнического) кредитования в своей практике.

Особое значение для оценки рисков, связанных с потребительским кредитованием граждан, имеет имущественное неравенство, достигшее критических значений в РФ. Так, в соответствии с Global Wealth Report, на долю самых богатых 1% россиян приходится 71% всех личных активов в России (*Гуриев, Цывинский, 2012; Credit Suisse, 2012*).

Российская экономика характеризуется значительным уровнем неравенства распределения доходов (децильный коэффициент фондов составил на 1.10.2012–15,7) (*Федеральная служба…, 2012*).

Разумно полагать, что, в условиях неравенства, нерациональное, социально неэффективное и безответственное предоставление заемного капитала домохозяйствам и использование его домохозяйствами преимущественно для «демонстративного потребления» (*Veblen, 1902*) создает колоссальный риск для государств, регионов, компаний, самих домохозяйств, мировой экономики в целом.

Финансовая нестабильность домохозяйств на фоне неравенства, демонстративного потребления, роста задолженности по заемным средствам приводит к социальной нестабильности в ряде стран. Так, рост рисков, косвенно связанных с кредитованием населения, подтверждается увеличением гражданской активности в 2011–2012 гг. под лозунгами о несправедливости мировой финансовой системы (Occupy Movement) (The 99% Declaration, 2012), а также результатами исследований о причинах текущего финансового кризиса, связанных с ростом кредитования домохозяйств в США (до 127% от совокупного располагаемого годового дохода домохозяйств – в 2007 г., до 290% от ВВП США в 2009 г.) (*Barn, 2009; The Economist, 2008; Wolf, 2009*).

Кроме того, эксперты МВФ приходят к выводам о неустойчивости экономического роста, основанного преимущественно на кредитовании домохозяйств с низкими и средними доходами в условиях роста неравенства доходов (*Berg, Ostry, 2011*).

Например, Р.Г. Раджан (*Rajan, 2010*) отмечает неэффективность политического и экономического давления, которое способствует росту накоплений граждан с высоким уровнем дохода, при этом, стимулирует рост долгов малообеспеченных граждан для поддержания уровня потребления.

О росте рисков, связанных с темпами кредитования населения, превышающими темпы роста доходов граждан РФ, с недостаточно эффективным планированием личных финансов заемщиками в РФ, свидетельствуют и заключения экспертов Euromonitor International (*Euromonitor International , 2013*).

Следует отметить, что органами власти и банковским сообществом РФ также принимались определенные меры по сокращению возможных негативных последствий, связанных с бумом кредитования граждан: вводился запрет на выезд за рубеж для должников по исполнительным документам, совершенствовалось законодательство о деятельности бюро кредитных историй, о защите прав заемщиков потребительских кредитов. Кроме того, на протяжении многих лет в парламенте страны и в банковских ассоциациях не прекращаются дискуссии о необходимости принятия законов о потребительском кредите, о коллекторской деятельности, о банкротстве физических лиц (*Межрегиональный банковский…, 2013*).

В настоящее время банковские регуляторы и органы государственной власти многих стран пытаются сместить приоритеты в регулировании и развитии системы кредитования граждан в сторону принятия своевременных мер по предотвращению излишнего роста объемов кредитования (контрциклический буфер во избежание излишнего роста кредитования (глава IV Базель III) (*Basel Committee , 2010*) и защиты прав граждан-заемщиков как потребителей финансовых услуг (в Европейском союзе – потребительские директивы, в Австралии – протекция потребительских кредитов, в Японии – новая схема предоставления кредитов для потребителей, в США – Закон о реформировании Уолл-стрит и Закон Додда-Франка).

В целях сокращения роста рисков, связанных с бумом кредитования населения, Центральный Банк РФ внес изменения в Положение 254-П (*ЦБ РФ, 2012a*), издал Инструкцию 139-И (*ЦБ РФ, 2012b*).

Данными изменениями фактически увеличиваются требования по размеру капитала для банков, осуществляющих кредитование населения.

Одновременное повышение требований к капитализации и ликвидности банков, а также односторонние, зачастую популистские, меры по ограничению процентных ставок в рамках кампаний по борьбе с «грабительским» кредитованием приводят к ухудшению доступности кредитов для домохозяйств, имеющих низкий и средний уровни доходов, кредитование которых, по причине отсутствия возможности по предоставлению залога ликвидной недвижимости, как правило, осуществляется с взиманием более высоких процентных ставок и на более короткие сроки (*Носкова, 2013*).

Вместе с тем, именно регулятивные меры и инструменты монетарной политики рассматриваются большинством исследователей как способы сокращения негативных последствий кредитных бумов: Селима Элекдаг, Йугун Ву (*Selim Elekdag, Yiqun Wu, 2011*), Дель Арикка (*Dell Ariccia, 2011*), Адольфо Барайяс (*Adolfo Barajas, 2008*), Андрей Левченко (Andrei Levchenko), Герард Каприо (Gerard Caprio) (International Monetary …, 2004), Даниэла Клингебиль (Daniela Klingebiel), Д. Наконхаб (D. Nakonthab), Балац Эгерт (Balázs Égert), Питер Баке (Peter Backé), Тина Цумер (Tina Zumer), Ванвимол Савангнгоенуянг (Wanvimol Sawangngoenyuang).

Предлагаемые большинством экспертов и реализуемые меры антициклического регулирования являются сугубо монетаристскими, в недостаточной мере учитывают проциклическую человеческую природу и необходимость ее корригирования посредством институциональной политики государства, что доказано выдающимся экономистом, одним из основателей посткейнсианской школы Хайманом Филипом Мински.

Подход Х. Мински (*Minsky , 1975*) основан на «спекулятивно-финансовой парадигме, на образе банкира, делающего свой бизнес на Уолл-Стрит».

Данный подход представляется чрезвычайно актуальным в современных условиях капитализма «денежных менеджеров», когда за состоянием финансовых рынков следят большинство домохозяйств, а основными игроками на этих рынках являются институциональные инвесторы (*Minsky, Whalen, 1996-1997*).

Рассматривая причины финансовых кризисов, Х. Мински предложил гипотезу финансовой нестабильности, в рамках которой доказывается, что капиталистическая экономика эндогенно порождает финансовую структуру, подверженную финансовым кризисам.

Под финансовой структурой Х. Мински понимал «рыночные взаимодействия между заемщиками и заимодавцами и отражающие эти взаимодействия балансы нефинансовых фирм, посредников и домохозяйств» (*Minsky, Whalen, 1996-1997*).

Согласно Х. Мински, гипотеза финансовой нестабильности – это теория о воздействии долга на состояние финансовой системы, определяющая способ оценки обоснованного размера долга (*Minsky, 1992*).

Рассматривая бум потребительского кредитования граждан в РФ с позиций Х. Мински, можно предположить, что все меньшее количество заемщиков потребительских кредитов может быть отнесено к категории «защищенно кредитующихся заемщиков» – «надежных» заемщиков (hedge financing units), которые в состоянии исполнить все свои заемные обязательства за счет дискреционного дохода (discretionary income) домохозяйств (*Investopedia, 2012*).

В то же время можно предположить, что большое количество заемщиков потребительских кредитов в РФ следует отнести, используя аналогичную классификацию Х. Мински, к «спекулятивным» заемщикам (speculative finance units), которые имеют возможность осуществлять платежи по текущим обязательствам в погашение кредитов за счет дискреционного дохода, но не имеют источников погашения сумм основного долга по ранее полученным кредитам без их пролонгации – переноса на новый срок (roll over).

Представляется, что значительное количество заемщиков потребительских кредитов в РФ не в состоянии даже производить в полном объеме оплату процентов по полученным ими кредитам за счет дискреционного дохода. Для обслуживания и погашения кредитов такие заемщики вынуждены продавать активы или заимствовать вновь. Х. Мински относит таких заемщиков в категорию «Ponzi» (*U.S. Securities , 2009*), т. е. к тем заемщикам, которые формируют и обслуживают свои обязательства, используя принцип пирамиды.

К сожалению, в РФ в настоящее время отсутствует возможность анализа степени кредитной зависимости домохозяйств по методологии Х. Мински по причине несовершенства созданной системы бюро кредитных историй в части неполного учета в БКИ обязательств заемщиков по полученным кредитам (займам) (*Старостина, 2009*) и отсутствия взаи-

модействия БКИ с налоговыми органами и органами Пенсионного фонда для учета реальных дискреционных доходов заемщиков в сравнении с их обязательствами, приходящимися на соответствующий период получения доходов.

Вместе с тем, по данным Национального Бюро кредитных историй (НБКИ), по состоянию на 1.09.2013 г. 7,33% заемщиков получили займы более чем у пяти кредиторов, тогда как в январе 2013 г. этот показатель составлял 4,79% (*Национальное Бюро..., 2012*). Кроме того, о несоразмерности динамики роста портфеля потребительских кредитов темпу прироста денежных доходов россиян в 2012 г. заявлял Аудитор Счетной Палаты РФ профессор В. Горегляд (*Межрегиональный банковский совет..., 2012*). По сведениям профессора В. Горегляда, около 10% граждан РФ, с учетом детей и пенсионеров, имеют задолженность по исполнительным документам, которая взыскивается судебными приставами.

Вышеприведенная статистика косвенно свидетельствует о том, что значительное количество заемщиков потребительских кредитов в РФ может быть отнесено в категории «спекулятивных» и «Ponzi».

Согласно Х. Мински, чем больше доля спекулятивных и «Ponzi» финансов в экономике, тем выше вероятность того, что при таком режиме финансирования экономика придет в нестабильное состояние. Кроме того, Х. Мински доказал, что по истечении длительного периода экономического благополучия экономика переходит от финансовых отношений, которые соответствуют стабильному функционированию системы, к финансовым отношениям, которые способствуют дестабилизации системы (от экономики, в которой преобладают «защищенно кредитующиеся заемщики» к экономике, в которой доминируют «спекулятивные» заемщики и заемщики «Ponzi»).

Применив гипотезу финансовой нестабильности Х. Мински для рассмотрения проблем, связанных с управлением потребительским кредитованием граждан в РФ в условиях бума, можно сделать вывод о том, что, учитывая большое количество домохозяйств, являющихся «Ponzi» и «спекулятивными» заемщиками потребительских кредитов, в России накапливаются риски возникновения экономической нестабильности (*Minsky, 1992*).

В этой связи представляется недостаточным осуществлять анализ обоснованности границ экспансии потребительского кредита динамики только исходя из показателей отношения совокупной суммы задолженности населения по полученным в банках кредитам к ВВП, к денежным доходам и сбережениям населения, как предлагается многими российскими и зарубежными учеными (*Balls, 2011; Лаврушкин, 2013*),

По мнению автора, уровень финансовой нестабильности и рисков, связанных с кредитованием населения, следует оценивать, основываясь не только на анализе динамики показателя средней текущей долговой нагрузки, сколько на анализе динамики показателя текущей долговой нагрузки домохозяйств с низким и средним уровнем доходов. К сожалению, официальная статистика не располагает данными о значении показателя текущей долговой нагрузки в разрезе групп домохозяйств по уровню доходов (в том числе для домохозяйств с низким и средним уровнем доходов).

Согласно Х. Мински (*Minsky, 1985*), сократить вероятность возникновения такой нестабильности возможно посредством институциональной политики государства, которая должна иметь следующие цели:

- способствовать ограничению финансирования долгосрочных инвестиционных проектов за счет краткосрочных кредитных ресурсов, ограничению спекулятивного и «Ponzi» кредитования;
- стимулировать изменение технологий производства, поддерживая менее капиталоемкие производства потребительских товаров.

Кроме того, в своей совместной работе с Ч. Уоленом, Х. Мински настаивает на том, что «капитализм может быть успешным, только если его институциональная структура отражает тот факт, что люди имеют ограниченную терпимость по отношению к неопределенности и ненадежности» (*Economic Insecurity and..., 1996–1997*).

Таким образом, принимая во внимание результаты исследований Х. Мински, в качестве одной из причин негативных последствий бумов кредитования следует рассматривать недостаточную эффективность политики государства по увеличению долгосрочных кредитных ресурсов финансово-кредитных учреждений, по сокращению ненадежности и неопределенности домохозяйств в их кредитных отношениях с банками, по стимулированию целевого кредитования населения на цели приобретения товаров, работ и услуг, производимых с минимальными капитальными вложениями.

По образному описанию профессора Джона Морангоса, посткейнсиацы рекомендовали активные государственные интервенции в целях институционального развития, которые гармонизировали частные интересы с гражданскими ценностями для поддержки развития цивилизованного капиталистического общества.

Следует отметить, что российские ученые Лаврушин О.И., Ларионова И.В., Ольхова Р.Г. также делают вывод о том, что потребительское кредитование сопряжено с повышенным риском по причине психологических особенностей заемщиков. Данные ученые рассматривают кредитные бумы (в частности, бум ипотечного кредитования) не только как следствие, но и как катализатор причины смены циклов на финансовых рынках. Для понимания и разработки антициклических инструментов Ларионова И.В., Ольхова Р.Г. считают необходимым решить 4 группы проблем (*Лаврушин, 2012. С. 185*):

- предложение базовых активов, выступающих объектами кредитования,
- достаточность доходов населения и мотивация домашних хозяйств в получении кредитов,
- развитость финансового рынка, наличие долгосрочных ресурсов, их стоимость и возможности рефинансирования,
- законодательное обеспечение потребительского кредитования.

В этой связи представляется крайне важным, чтобы меры государственной политики, направленные на сокращение объемов нецелевого дорогостоящего краткосрочного кредитования граждан, реализовывались, в первую очередь, посредством поддержки государством, финансовыми регуляторами и органами местного самоуправления предоставления домохозяйствам социально-эффективных потребительских кредитов.

Под социально-эффективными потребительскими кредитами автор понимает такие кредиты, целевое назначение, условия получения, обслуживания и погашения которых изначально не ухудшают благосостояние домохозяйств заемщиков, а при эффективном использовании кредитов заемщиками улучшают их благосостояние и, посредством синхронизации целей кредитования с целями развития территорий (местных сообществ), способствуют социально-экономическому развитию населенных пунктов (местных сообществ) по месту жительства граждан-заемщиков таких кредитов. Кроме того, в терминологии Х. Мински, автор понимает также под социально-эффективными кредитами домохозяйств кредиты, получаемые надежно кредитующимися заемщиками («hedge financing units»). Таким образом, возможно сделать вывод о контрцикличности таких социально-эффективных кредитов.

В качестве примеров целевого назначения таких социально-эффективных кредитов гражданам можно рассматривать:

- образовательные кредиты,
- кредиты для проведения реконструкции жилья в целях повышения его энергоэффективности,
- кредиты на развитие предпринимательства, личных подсобных хозяйств, садоводства, огородничества, для надомного труда домохозяйств с низким уровнем дохода.

Для расширения границ данного исследования интересно было бы провести анализ динамики кредитования населения российскими банками на цели, непосредственно связанные с возможностью получения домохозяйствами заемщиков доходов в будущем (образовательные кредиты, на развитие личных подсобных хозяйств и других форм неформальной занятости: надомный труд, садоводство, огородничество), и на цели, непосредственно связанные с возможностью снижения расходов бюджетов домохозяйств (например, повышение энергоэффективности жилья, его газификация, сезонные заготовки топлива). К сожалению, статистика, публикуемая ЦБ РФ, не позволяет определить доли кредитов, предоставленных гражданам в разрезе их целевого назначения. Кроме того, представляется, что проводимая ЦБ РФ политика в сфере потребительского кредитования населения не стимулирует кредитование банками домохозяйств на вышеуказанные и иные цели, способствующие снижению расходов или получению дополнительных доходов домохозяйствами. В частности, требованиями ЦБ РФ предусмотрены пониженные нормативы для создания резерва на возможные потери по потребительским кредитам, обеспеченным залогом недвижимости и залогом автомобилей, что, безусловно способствует росту объемов потребительского кредитования на приобретение жилья и автомобилей (*Консультант +*).

Увеличение объемов предоставления социально-эффективных кредитов может стимулировать изменение структуры совокупного спроса в целях роста доли социально-эффективного потребления, стимулировать изменение технологий производства товаров и услуг, поддерживая менее капиталоемкое производства потребительских товаров и услуг, а также способствовать получению домохозяйствами дополнительных доходов, снижению их расходов.

Однако изменение преимущественных целей использования заемных средств, полученных домохозяйствами в виде потребительских кредитов, будет эффективным в случае соответствия дискреционных доходов домохозяйств их обязательствам по обслуживанию заемных средств. Для достижения данного соответствия условий кредитования домохозяйств их реальным возможностям необходимо, наряду с прочим, сокращение рисков предоставления банками домохозяйствам таких социально-эффективных кредитов, а также увеличение объемов долгосрочных кредитных ресурсов (желательно целевого назначения) в финансово-кредитной системе, что позволит увеличить сроки предоставления кредитов, снизить ежемесячные платежи домохозяйств для обслуживания ранее полученных кредитов.

В этой связи представляется целесообразным исследовать накопленный опыт различных социальных институтов, который может быть полезен для разработки мер по повышению социальной эффективности потребительского кредитования. Так, для ограничения спекулятивного и «Ponzi» кредитования представляется необходимым поддерживать использование банками бизнес-моделей, которые основаны на взаимоотношениях с клиентами, а не на поточной реализации банковских продуктов (Relationshop banking versus Product-centric banking) (*Reinventing, 2011*).

Особый интерес вызывает опыт зарубежных социальных банков, которые демонстрируют хорошие результаты в аккумулировании целевых финансовых ресурсов социально ответственных вкладчиков, инвесторов и органов власти для социально-эффективного кредитования граждан и организаций.

Еще в дореволюционной России была сформирована практика социально-эффективного кредитования мелкотоварного производства в интересах развития местных сообществ (земств) (*Агенство ВЭП, 2010*).

Представляется, что заслуживает особого интереса в плане повышения социальной эффективности кредитования населения деятельность следующих институтов:

- региональных гарантийных фондов, созданных с участием Правительства РФ, по улучшению доступности финансовых ресурсов для субъектов малого и среднего предпринимательства (*Министерство экономического развития…, 2012*);
- российского Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов, созданного в рамках антикризисных мер Правительства РФ для поддержки ипотечных заемщиков, попавших в сложную жизненную ситуацию и накопившего большой опыт в работе по обеспечению соответствия обязательств домохозяйств-заемщиков ипотечных кредитов их реальным финансовым возможностям;
- муниципальных микрофинансовых организаций – фондов малого предпринимательства и местного развития, учрежденных в целях сохранения и создания рабочих мест, в том числе, для бывших шахтеров в рамках государственной программы реструктуризации угольной промышленности (*Правительство Ростовской области…, 2011*).

Разработка и внедрение мер институциональной политики, направленных на повышение социальной эффективности кредитования населения, на основе существующего положительного опыта использования кредитования населения

как инструмента общественного развития, позволит снизить влияние таких факторов, как «неопределенность и ненадежность» при принятии домохозяйствами решений, связанных с получением и возвратом заемных средств.

ЛИТЕРАТУРА

Агенство ВЭП (2010). Сельские учреждения мелкого кредита в России до 1917 года. Доступно на: http://www.vep.ru/bbl/history/cbr21-2.html.

ВЦИОМ (2013)a. Инвестиционные представления россиян, или Куда деть «лишние» деньги? Доступно на: http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=113598. (дата доступа: 4.01.2013).

ВЦИОМ (2013)b. Население начинает тратить как можно больше, хотя это жуткая ошибка. Доступно на: http://wciom.ru/index.php?id=269&uid=113551. (дата доступа: 18.01.2013).

Гуриев С., Цывинский О. (2012). Россия — лидер по неравенству распределения богатства. *Газета Ведомости.* Доступно на: http://www.vedomosti.ru/opinion/news/5739241/pervaya_sredi_neravnyh. (дата доступа: 6.11.2012).

Заседание Межрегионального банковского совета при Совете Федерации ФС РФ. (2013). Доступно на: http://arb.ru/arb/press-on-arb/3172631/. (дата доступа: 12.03.2013).

Консультант +. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности. Таблица 3. Доступно на: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=139493;dst=0;ts=ADD332CA0647A681B86FBE81B95B4E3A;rnd=0.3469358559232205.

Кредитовик.ру (2012). Для чего берут кредиты, кто берет, где и когда. Доступно на: http://www.kreditovik.ru/info.php?id=336.

Лаврушин О. (2012). Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования. С. 185. Доступно на: http://www.ozon.ru/context/detail/id/18575389/.

Лаврушин О.И. (2013). Кредитная экспансия и управление кредитом. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. Москва. С. 60–61. Доступно на: http://www.fa.ru/chair/bibm/research/Documents/Кредитная%20экспансия%20и%20управление%20кредитом%20(монография).pdf.

Межрегиональный банковский совет при Совете Федерации (2012). Проблемы потребительского кредитования в регионах. Доступно на: http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2012/16_459/VSF_NEW_16_459.pdf. (дата доступа: 14 марта 2012).

Министерство экономического развития РФ (2012). Гарантийный Фонд. Доступно на: http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/doc20100402_05?presentationtemplate=docHTMLTemplate1&presentationtemplateid=2dd7bc8044687de796f0f7af753c8a7e&WCM_Page.ResetAll=TRUE&CACHE=NONE&CONTENTCACHE=NONE&CONNECTORCACHE=NONE.

Национальное Бюро кредитных историй (2012). "НБКИ пришло к выводу о «закредитованности» населения". Доступно на:: http://www.nbki.ru/company/news/?id=959&sphrase_id=15195. (дата доступа: 17.09.2012).

Носкова Е. (2012). Взрывной рост. Российская бизнес-газета. Доступно на: http://www.rg.ru/2012/10/16/krediti.html. (дата доступа: 16.10.2012).

Носкова Е. (2013). Поддержку банков усилят. Российская бизнес-газета. Доступно на: http://www.rg.ru/2013/03/19/krediti.html. (дата доступа: 19.03.2013).

Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (2013). (утв. Банком России 26.03.2004 N 254-П) (ред. от 24.12.2012) (Зарегистрировано в Минюсте России 26.04.2004 N 5774) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013). Доступно на: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=139493;dst=0;ts=ADD332CA0647A681B86FBE81B95B4E3A;rnd=0.3469358559232205.

Правительство Ростовской области (2011). Деятельность фондов поддержки малого предпринимательства и фондов местного развития. Доступно на: http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=102259. (дата доступа: 1 полугодие 2011).

Старостина Н. (2012). Заемщиков обяжут сообщать о займах в бюро кредитных историй. Доступно на: http://www.rbcdaily.ru/finance/562949985296156. (дата доступа: 10.12.2012).

Федеральная служба Государственной статистики. (2012). «Распределение общего объема денежных доходов населения в 2011 и 2012 годах». Доступно на: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32kv.htm.

ФОМ-Медиа (2011). Стратегии планирования семейного бюджета. Доступно на: http://fom.ru/Ekonomika/10261. (дата доступа: 21.11.2011).

ЦБ РФ (2009). Обзор финансовой стабильности. Доступно на: http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab/fin-stab-2012_2-3r.pdf. (дата доступа: декабрь 2009).

ЦБ РФ (2013)a. Данные об объемах кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям за 2009, 2012 и начало 2013 годов. Доступно на: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_09.htm&pid=pdko&sid=dopk; http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_13.htm&pid=pdko&sid=dopk;

http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_12.htm&pid=pdko&sid=dopk.

ЦБ РФ (2013)b. Информация о рисках кредитования физических лиц в 2009, 2012 и начале 2013 года. Доступно на: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_09.htm&pid=pdko&sid=ITM_60627; http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_13.htm&pid=pdko&sid=ITM_60627;http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_12.htm&pid=pdko&sid=ITM_60627.

ЦБ РФ (2013)c. Отдельные показатели по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями физическим лицам. Доступно на: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=02&Year=2013&TblID=4-6. (дата доступа: 1 февраля 2013).

ЦБ РФ (2012). Годовой обзор финансового рынка за 2012 год. С. 43. Доступно на: http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_2012.pdf.

ЦБ РФ (2012)a. Вестник Банка России. № 74(1392). Доступно на: http://www.cbr.ru/publ/vestnik/ves121221074.pdf. (дата доступа: 21 декабря 2012).

ЦБ РФ (2012)b. Вестник Банка России. № 78(1396). Доступно на: http://www.cbr.ru/publ/vestnik/ves121229078.pdf. (дата доступа: 29 декабря 2012).

Экспресс-исследование: Микрофинансовые институты и бюро кредитных историй – пересечение интересов (2012). Москва. Доступно на: http://www.nbki.ru/upload/2012_09_05_microfinans.pdf . (дата доступа: 05. 09. 2012 года).

Andrew G. Berg, Jonathan D. Ostry. (2011). «Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?»..International Monetary Fund. Доступно на: http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1108.pdf. (дата доступа: April 8, 2011).

Balls A. (2011). Do Lending Booms Lead to Financial Crises?. The National Bureau of Economic Research. Доступно на: http://www.nber.org/digest/sep01/w8249.html.

Barn C. (2009). The 4$ trillion housing headache. CNN Money. Доступно на: http://money.cnn.com/2009/05/27/news/mortgage.overhang.fortune/index.htm. (дата доступа: 27 May 2009).

Baragas A., Dell'Ariccia G. (2008). Credit Boom: the Good, the Bad and the Ugly. Доступно на: http://www.bcb.gov.br/Pec/Depep/Seminarios/2008_XSemAnualMetasInflBCB/Arquivos/2008_XSemAnualMetasInflBCB_GiovannDellAriccia.pdf.

Basel Committee on Banking Supervision (2010). «Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems». Доступно на: http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf. (дата доступа: December 2010).

Credit Suisse. Global Wealth Report 2012 (2012). P. 53. Доступно на: http://economics.uwo.ca/news/Davies_CreditSuisse_Oct12.pdf. (дата доступа: October 2012).

Dell'Ariccia G., Igan D., Laeven L. (2011). Credit Booms and Lending Standards: Evidence from the Subprime Mortgage Market. International Monetary Fund. Доступно на: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp08106.pdf.

Elekdag S., Wu Y. (2011). Rapid Credit Growth: Boon or Boom-Bust? International Monetary Fund. Доступно на: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11241.pdf.

Euromonitor International (2013). Consumer lending in Russia.. Доступно на: http://www.euromonitor.com/consumer-lending-in-russia/report. (дата доступа: February 2013).

International Monetary Fund. (2004). ARE CREDIT BOOMS IN EMERGING MARKETS A CONCERN? Доступно на: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2004/01/pdf/chapter4.pdf.

Investopedia. (2012). Definition: Discretionary Income. Доступно на: http://www.investopedia.com/terms/d/discretionaryincome.asp.

Minsky H.P. (1975). John Maynard Keynes. New York: Columbia University Press.

Minsky H.P., Whalen C.J. (1996–1997). Economic Insecurity and the Institutional Prerequisites for Successful Capitalism. *Journal of Post Keynesian Economics*. Winter.

Minsky H.P. (1992). The Financial Instability Hypothesis. Working Paper No. 74. P. 6. May. Доступно на: http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf

Minsky H.P. (1992). The Financial Instability Hypothesis. Working Paper. No. 74. Доступно на: http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf. (дата доступа: May 1992).

Minsky H.P. (1985). The Financial Instability Hypothesis: A Restatement. Arestis P., Skouras. Post-Keynesian Economic Theory. Brighton: Wheatshea.

Rajan R. (2010). Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy. Princeton: Princeton University Press.

Reinventing Retail Banking Series (2011). "Rebuilding the Relationship Bank Delivering a complete customer experience". Доступно на: http://www.deloitte.com/assets/Dcom-SouthAfrica/Local%20Assets/Documents/ZA_FSI_Rebuilding_Relationship_Bank_Study_160810.pdf.

The 99% Declaration (2012). Доступно на: http://www.the99declaration.org/. (дата доступа: July 2-4, 2012).

The Economist (2008). The end of the affair. Доступно на: http://www.economist.com/node/12637090?story_id=12637090. (дата доступа: 20 Novamber 2008).

The Global Alliance for Banking on Values. Доступно на: http://www.gabv.org/.

U.S. Securities and Exchange Commission (2009). Ponzi Schemes – Frequently Asked Questions. Доступно на: http://www.sec.gov/answers/ponzi.htm.

Veblen Th. (1902). The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions. New York: Macmillan, pp. 68–101.

Wolf M. (2009). Japan's lessons for a world of balance-sheet deflation. Financial Times. Доступно на: http://www.ft.com/intl/cms/s/774c0920-fd1d-11dd-a103-000077b07658,Authorised=false.html?_i_location=http%3A%2F%2Fwww.ft.com%2Fcms%2Fs%2F0%2F774c0920-fd1d-11dd-a103-000077b07658.html&_i_referer=http%3A%2F%2Fen.wikipedia.org%2Fwiki%2FCauses_of_the_2007%25E2%2580%25932012_global_financial_crisis. (дата доступа: 17 February 2009).

REFERENCES

Agency VEP (2010). Rural small credit institutions in Russia until 1917. Available at: http://www.vep.ru/bbl/history/cbr21-2.html (In Russian).

Andrew G. Berg, Jonathan D. Ostry. (2011). «Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?» .. International Monetary Fund. Available at: http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1108.pdf. (Access date: April 8, 2011).

Balls A. (2011). Do Lending Booms Lead to Financial Crises?. The National Bureau of Economic Research. Available at: http://www.nber.org/digest/sep01/w8249.html.

Barn C. (2009). The 4 $ trillion housing headache. CNN Money. Available at: http://money.cnn.com/2009/05/27/news/mortgage.overhang.fortune/index.htm. (Date of access: May 27, 2009).

Baragas A., Dell'Ariccia G. (2008). Credit Boom: the Good, the Bad, and the Ugly. Available at: http://www.bcb.gov.br/Pec/Depep/Seminarios/2008_XSemAnualMetasInflBCB/Arquivos/2008_XSemAnualMetasInflBCB_GiovannDellAriccia.pdf.

Basel Committee on Banking Supervision (2010). «Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems». Available at: http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf. (Access date: December 2010).

Central Bank of Russia (2009). Financial Stability Review. Available at: http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab/fin-stab-2012_2-3r.pdf. (Access date: December 2009) (In Russian).

Central Bank of Russia (2013) a. The data on the volume of loans, deposits and other funds provided by organizations, individuals and lending institutions for 2009, 2012 and early 2013. Available at: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_09.htm&pid=pdko&sid=dopk; http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx ? file = bank_system/4-3-1_13.htm & pid = pdko & sid = dopk; http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_12.htm&pid=pdko&sid=dopk (In Russian).

Central Bank of Russia (2013) b. Information about the risks of lending to individuals in 2009, 2012 and early 2013. Available at: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_09.htm&pid=pdko&sid=ITM_60627; http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_13.htm&pid=pdko&sid=ITM_60627; http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_12.htm&pid=pdko&sid=ITM_60627 (In Russian).

Central Bank of Russia (2013) c. Selected Indicators on ruble loans granted by credit institutions to individuals. Available at: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=02&Year=2013&TblID=4-6. (Date of access: February 1, 2013) (In Russian).

Central Bank of Russia (2012). Annual review of the financial market in 2012. page 43. Available at: http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_2012.pdf. (In Russian).

Central Bank of Russia (2012) a. Bulletin of the Bank of Russia. No. 74 (1392). Available at: http://www.cbr.ru/publ/vestnik/ves121221074.pdf. (Date of access: 21 December 2012). (In Russian).

Central Bank of Russia (2012) b. Bulletin of the Bank of Russia. No. 78 (1396). Available at: http://www.cbr.ru/publ/vestnik/ves121229078.pdf. (Date of access: 29 December 2012).

Consultant +. "Regulations on the procedure of credit institutions reserves for possible loan losses on loans and similar debts." Table 3. Available at: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=139493;dst=0;ts=ADD332CA0647A681B86FBE81B95B4E3A;rnd=0.3469358559232205 (In Russian).

Credit Suisse. Global Wealth Report 2012 (2012). page 53. Available at: http://economics.uwo.ca/news/Davies_CreditSuisse_Oct12.pdf. (Access date: October 2012).

Dell'Ariccia G., Igan D., Laeven L. (2011). Credit Booms and Lending Standards: Evidence from the Subprime Mortgage Market. International Monetary Fund. Available at: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp08106.pdf.

Elekdag S., Wu Y. (2011). Rapid Credit Growth: Boon or Boom-Bust? International Monetary Fund. Available at: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11241.pdf.

Euromonitor International (2013). Consumer lending in Russia ».. Available at: http://www.euromonitor.com/consumer-lending-in-russia/report. (Date of access: February 2013).

Express Study: Microfinance institutions and credit bureaus – the intersection of interests (2012). Moscow. Available at: http://www.nbki.ru/upload/2012_09_05_microfinans.pdf. (Date of access: 05. 09. 2012). (In Russian).

Federal Service of State Statistics. (2012). "The distribution of the total money income in 2011 and 2012." Available at: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32kv.htm (In Russian).

FOM-Media (2011). Strategy planning the family budget. Available at: http://fom.ru/Ekonomika/10261. (Date of access: 21.11.2011). (In Russian).

International Monetary Fund. (2004). ARE CREDIT BOOMS IN EMERGING MARKETS A CONCERN? Available at: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2004/01/pdf/chapter4.pdf.

Guriev S., Tsyvinski O. (2012). Russia - the leader in the inequality of wealth distribution. The newspaper Vedomosti. Available at: http://www.vedomosti.ru/opinion/news/5739241/pervaya_sredi_neravnyh. (Date of access: 6.11.2012). (In Russian).

Interregional Banking Council under the Council of the Federation (2012). Problems of consumer lending in the region. Available at: http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2012/16_459/VSF_NEW_16_459.pdf. (Date of access: 14 March 2012). (In Russian).

Investopedia (2012). Definition: Discretionary Income. Available at: http://www.investopedia.com/terms/d/discretionaryincome.asp.

Kreditovik.ru (2012). Why take out loans, who takes where and when. Available at: http://www.kreditovik.ru/info.php?id=336 (In Russian).

Lavrushin O. (2012). The role of credit and modernization of banks in lending. page 185. Available at: http://www.ozon.ru/context/detail/id/18575389/ (In Russian).

Lavrushkin O.I. (2013). Credit expansion and credit management. Financial University under the Government of the Russian Federation. Moscow. pp. 60-61. Available at: http://www.fa.ru/chair/bibm/research/Documents/Кредитная%20экспансия%20и%20управление%20кредитом%20(монография).pdf (In Russian).

Minsky H.P. (1975). John Maynard Keynes. New York: Columbia University Press.

Minsky H.P., Whalen C.J. (1996–1997). Economic Insecurity and the Institutional Prerequisites for Successful Capitalism. Journal of Post Keynesian Economics. Winter.

Minsky H.P. (1992). The Financial Instability Hypothesis. Working Paper. No. 74. p.6. May. Available at: http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf.

Minsky H.P. (1992). The Financial Instability Hypothesis. Working Paper. No. 74 .. Available at: http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf. (Date of access: May 1992).

Minsky H.P. (1985). The Financial Instability Hypothesis: A Restatement. Arestis P., Skouras. Post-Keynesian Economic Theory. Brighton: Wheatshea.

National Bureau of Credit Histories (2012). "NBCH concluded that" debt load "of the population." Available at :: http://www.nbki.ru/company/news/?id=959&sphrase_id=15195. (Date of access: 17.09.2012). (In Russian).

Noskov E. (2012). The explosive growth. Russian business newspaper / Available at: http://www.rg.ru/2012/10/16/krediti.html. (Date of access: 16.10.2012). (In Russian).

Noskov E. (2013). Support to strengthen banks. Russian business newspaper. Available at: http://www.rg.ru/2013/03/19/krediti.html. (Date of access: 19.03.2013). (In Russian).

Polls (2013) a. "" Investment presentation Russians, or what to do with the "extra" money? '. Available at: http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=113598. (Date of access: 01.04.2013). (In Russian).

Polls (2013) b. "The population begins to spend as much as possible, although this is a terrible mistake." Available at: http://wciom.ru/index.php?id=269&uid=113551. (Date of access: 18.01.2013). (In Russian).

Rajan R. (2010). Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy. Princeton: Princeton University Press.

Regulations on the procedure of credit institutions reserves for possible loan losses in loans and similar debts "(2013). (Approved by the Bank of Russia 26.03.2004 N 254-P) (as amended on 24.12.2012) (Registered in the Ministry of Justice Russia 26.04.2004 N 5774) (amended. and add. coming into force from 01.01.2013) Available at: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=139493;dst=0;ts=ADD332CA0647A681B86FBE81B95B4E3A;rnd=0.3469358559232205 (In Russian).

Reinventing Retail Banking Series (2011). "Rebuilding the Relationship Bank Delivering a complete customer experience". Available at: http://www.deloitte.com/assets/Dcom-SouthAfrica/Local%20Assets/Documents/ZA_FSI_Rebuilding_Relationship_Bank_Study_160810.pdf.

Starostin N. (2012). Borrowers will be obliged to report the loan to the credit bureaus. Available at: http://www.rbcdaily.ru/finance/562949985296156. (Date of access: 10.12.2012). (In Russian).

The 99% Declaration (2012). Available at: http://www.the99declaration.org/. (Access date: July 2–4, 2012).

The Economist (2008). The end of the affair. Available at: http://www.economist.com/node/12637090?story_id=12637090. (Date of access: 20 Novamber 2008).

The Global Alliance for Banking on Values. Available at: http://www.gabv.org/.

The Government of the Rostov region (2011). The activities of the funds to support small businesses and funds for local development. Available at: http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=102259. (Access date: 1st half of 2011) (In Russian).

The meeting of the Interregional Banking Council of the Russian Federation Council. (2013). Available at: http://arb.ru/arb/press-on-arb/3172631/. (Date of access: 12.03.2013). (In Russian).

The Ministry of Economic Development of the Russian Federation (2012). Guarantee Fund. Available at: http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/doc20100402_05?presentationtemplate=docHTMLTemplate1&presentationtemplateid=2dd7bc8044687de796f0f7af753c8a7e&WCM_Page.ResetAll=TRUE&CACHE=NONE&CONTENTCACHE=NONE&CONNECTORCACHE=NONE (In Russian).

U.S. Securities and Exchange Commission (2009). Ponzi Schemes – Frequently Asked Questions. Available at: http://www.sec.gov/answers/ponzi.htm.

Veblen Th .. (1902). The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions. New York: Macmillan, pp. 68–101.

Wolf M. (2009). Japan's lessons for a world of balance-sheet deflation. Financial Times. Available at: (Date of access: 17 February 2009).

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕС-ПРОЦЕССА МОДЕРНИЗИРУЕМОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РИСКА

ЕЛИСЕЕВА Т.П.,
доктор экономических наук, профессор,
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
e-mail:tpeliseeva49@mail.ru;

ЛАКИРБАЯ И.Д.,
аспирант,
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
e-mail: lack_id@inbox.ru

В статье рассмотрены основные направления оценки и развития инновационно-инвестиционного бизнес-процесса модернизируемого предприятия, векторы реализации стратегии модернизации на микроуровне в условиях риска, формализована степень новшества инновационно-инвестиционного процесса.

Ключевые слова: *модернизация; инновационно-инвестиционный бизнес-процесс; новшества; риски; предприятие.*

EVALUATION OF INNOVATION AND INVESTMENT BUSINESS PROCESS MODERNIZED ENTERPRISE AT RISK

ELISEEVA T.P.,
Doctor of Economics, Professor,
South-Russian State University of Economics and Service,
e-mail: tpeliseeva49@mail.ru;

LAKIRBAYA I.D.,
graduate student,
South-Russian State University of Economics and Service,
e-mail: lack_id@inbox.ru

The article describes the main areas for assessment and development of innovation and investment business process modernized enterprise, vectors of the modernization strategy at the micro level in terms of risk, the degree of formalization of innovation and innovation investment process.

Keywords: *modernization; innovation and investment business process innovation; risk; venture.*

JEL classification: *G12, O16.*

Основные направления инновационной, научно-технической и производственной деятельности предприятия при разработке и внедрении новых видов товаров и дальнейшем развитии производства традиционных видов продукции, а также модернизации и совершенствовании выпускаемой продукции являются одним из курсов стратегического управления, осуществляемого руководством субъектов хозяйствования. Ориентир на модернизацию отечественной экономики был определен в 2009 г. При модернизации происходит усовершенствование, обновление определенного объекта или процесса, которое влечет за собой улучшение его качественных характеристик и перехода от традиционного общества к инновационному.

Реализация стратегии модернизации на микроуровне предусматривает выделение хозяйствующего субъекта как самостоятельного объекта целенаправленных инноваций, обеспечивающих не только количественные, но прин-

© Т.П. Елисеева, И.Д. Лакирбая, 2013

ципиально новые качественные изменения структуры предприятия и выполняемых им функций. Оценка бизнес-процессов в хозяйствующих субъектах позволяет повысить эффективность микроэкономического механизма их деятельности, обеспечить приведение их потенциала в соответствие с внешними и внутренними обстоятельствами.

Осуществление модернизации предполагает систему методов, инструментов и форм, позволяющих реализовывать поставленные стратегические цели и адаптироваться с наименьшими затратами к постоянно меняющейся внешней среде для обеспечения конкурентоспособного, устойчивого и безопасного развития хозяйственных субъектов. Разработанные в стратегии направления деятельности фирмы приобретают тактическую конкретность в системе показателей оценки эффективности бизнес-процессов на предприятиях, сгруппированных по основным направлениям деятельности организаций: повышение профессионального уровня работающих сотрудников; оптимизация внутрифирменных бизнес-процессов; улучшение финансовых показателей деятельности предприятия, которые позволят повысить эффективность механизма оптимального управления их деятельности, обеспечить постоянное приведение их потенциала в соответствие с внешними и внутренними угрозами (*Инновационный менеджмент, 2007*).

Для реализации планов по диверсификации предприятия необходимы прямые инвестиции, которые предполагают вклад финансовых средств, а также передачу знаний, высокотехнологичного оборудования и обеспечение возможностей для развития кадрового потенциала. Для инвесторов принятие решения о выборе места для размещения инвестиций зависит от стабильности, прозрачности и предсказуемости бизнес-среды, близости рынков, квалификации кадров и доступности инфраструктуры (*Сейтказиева, 2009*).

Инновационно-инвестиционное развитие субъектов хозяйствования в широком его понимании состоит в поиске эффективного сочетания усилий по развитию ресурсной базы технологических и продуктовых инноваций с осуществлением институциональных и организационно-хозяйственных преобразований, а также социально-экономических условий, стимулирующих прогрессивные структурно-технологические изменения. Структурно-технологическая модернизация российской экономики сдерживается как качественными характеристиками предлагаемых к реализации новых технологий и научных разработок, так и различными общими и специфическими противоречиями, в числе которых ресурсные, импортозависимость государства, неравномерность развития территорий, отраслей и др.

Эффективность инноваций определяет эффект от реализации новшества.

Оценка эффекта от внедрения новой техники и технологии рассчитывается по формуле:

$$Э_{нов.} = [(C_{уд.\ баз} + E_{пр.} * K_{уд.\ баз.}) - (C_{уд.\ нов.} + E_{пр.} * K_{уд.\ нов.})] * V_{нов.},$$

где $Э_{нов.}$ – годовой экономический эффект нововведения;

$C_{уд.\ баз}$ – удельная себестоимость базового варианта;

$C_{уд.\ нов.}$ – удельная себестоимость при внедрении новшества;

$E_{пр.}$ – коэффициент приведения;

$K_{уд.\ баз.}$ – удельные суммарные капиталовложения (базовый вариант);

$K_{уд.\ нов.}$ – удельные суммарные капиталовложения при внедрении новшества ($K_{уд.\ нов.} = K_{сум.} / V_{нов}$);

$V_{нов}$ – объем производства при внедрении новшества (*Нарышкин, 2007*).

В этой связи актуальным является исследование бизнес-процесса технической подготовки производства, который представляет собой комплекс конструкторских, технологических и организационных мероприятий, обеспечивающих разработку и освоение производства новых видов продукции, а также модернизацию выпускаемых изделий. Он состоит из исследовательских, конструкторских и технологических видов работ. В зависимости от размеров, типа производства предприятия формируется соответствующая организационная структура для подготовки нового производства.

Степень новшества инновационно-инвестиционного процесса в проекте можно оценить обобщающим коэффициентом конструктивной унификации и стандартизации, по формуле: (*Гончаренко, 2005*).

$$k_{у.с.} = k_у + k_с;\ k_у = (N_у + N_{пр}) \div N_{общ};\ k_с = (N_с + N_{пр}) \div N_{общ},$$

где $k_у$ – коэффициент унификации;

$k_с$ – коэффициент стандартизации;

$N_у$ – номенклатура унифицированных элементов в конструкции;

$N_с$ – номенклатура стандартизированных элементов в конструкции.

Инновационно-инвестиционный проект соединяет комплекс взаимосвязанных мероприятий, предполагающий определенные вложения капитала в течение ограниченного времени с целью получения инновационной продукции и обеспечения доходов в будущем. Инновационно-инвестиционный проект может рассматриваться как процесс объединения организационно-правовых, расчетно-финансовых и конструкторско-технологических документов, необходимых для обоснования и проведения соответствующих работ по достижению целей инвестирования инноваций.

Вместе с тем, развитию нновационно-инвестиционного процесса препятствуют высокие риски, из-за которых в реальный сектор экономики инвестиции вкладываются в недостаточных объемах как отечественными, так и зарубежными инвесторами. Существует несколько видов инвестиционных рисков, которые оказывают влияние на развитие инновационно-инвестиционного процесса на предприятии.

Среди них – производственный риск, обусловленный изменчивостью процесса производства, вызванный постоянно действующими различными непредсказуемыми факторами, который связан с невыполнением предприятием

своих обязательств по производству продукции, товаров или услуг, других видов производственной деятельности в результате неблагоприятного воздействия внешней среды, а также внутренних обстоятельств. Рассматриваемый риск может заключаться в том, что внедряемые инновационные технологии принимаются в условиях, когда к их внедрению и использованию недостаточно подготовлены потребители продукции, организации-смежники, сбытовые торговые организации, или инновации осуществляются со значительным опозданием.

Коммерческий риск – риск, который возникает в основном в сфере обращения, в процессе реализации произведенных или закупленных товаров и услуг. Причинами возникновения риска являются: снижение объема реализации вследствие изменения рыночной конъюнктуры, повышения цены товара и издержек обращения и т. п.

Далее, риск ущерба от несчастного случая или стихийных бедствий, при которых страховые выплаты не в полной мере компенсируют сумму причиненного ущерба.

Традиционным видом риска является человеческий фактор, который характеризуется фактом непредсказуемости в отношении характера, состояния здоровья и поведения человека или группы лиц.

Экономический риск возникает при неблагоприятной ситуации на потребительском рынке или при управленческих ошибках руководства предприятия. Проявлением этого вида риска выступает невыполнение бизнес-плана по производству и реализации товара, финансовых просчетах и др.

Инвестиционный риск связан с вероятностью финансовых потерь участников инвестиционного проекта в процессе его реализации. Инвестиционные риски могут возникнуть на стадиях: реализации проекта, оценки инвестиционного климата, а также возможности диверсификации, связанными с функционированием, либо ликвидацией предприятия (Быкова, 2001).

Таким образом, факторы возникновения инвестиционного риска в изменяющихся условиях функционирования системы можно разделить на предвиденные и непредвиденные. К наиболее эффективному методу управления в этом случае следует отнести ситуационное управление.

Стратегия управления рисками генерирует как техническую, так и экономическую, политическую, правовую, экологическую рисковые составляющие. Риск инвестиционных проектов предполагает появление непредвиденных потерь в ситуации, когда характер условий осуществления инвестиционных проектов является неопределенным. При инвестировании проектов инвестор всегда несет определенные риски, что является неотъемлемой составляющей инвестиционной деятельности.

Инвестирование в инновации является одним из наиболее важных аспектов деятельности динамично развивающейся организации, руководство которой отдает приоритет рентабельности с позиции долгосрочной перспективы. Инновационная деятельность может осуществляться на предприятии благодаря технологиям, основное отличие которых друг от друга состоит в источнике инновационной деятельности. В первом случае инновации исходят от сотрудников предприятия, во втором – от группы консультантов, кризисных менеджеров, пытающихся ликвидировать экономические, социальные, производственные проблемы, или от группы тренеров, основная задача которых состоит в организации коллектива для осуществления идей, направленных на внедрение новшеств.

В первом случае технологии внедрения инноваций генерируются сотрудниками предприятия по следующей схеме: Генерация идеи – Проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ – Выработка инновационного предложения – Разработка инновационного проекта группой сотрудников, генерировавших идею – Семинар-совещание для ознакомления всего коллектива с целями и задачами инноваций – Выбор инновационного лидера, тренера – Адаптация коллектива – Реализация инновационного проекта – Тиражирование инновационного проекта.

Во втором варианте инновации генерируются внешней группой консультантов и управленцев по схеме: Определение проблем, узких мест – Выбор и приглашение группы консультантов – Предварительная работа группы консультантов над проблемами предприятия – Проведение совещания-семинара с группой специалистов предприятия – Совместный анализ ситуации – Разработка проектов – Выбор инновационных лидеров – Вторичная адаптация коллектива – Тиражирование инновационного проекта (*Семенова, 2006*).

Обозначенные направления по модернизации производства и совершенствованию управления инновационной деятельностью предприятия помогут решить многие текущие проблемы, повысят конкурентоспособность и создадут основу для инновационного развития предприятия в будущем. Инновационная стратегическая политика содержит цель выпуска новых видов продукции и технологий, а также расширения на этой основе рынков сбыта отечественных товаров. Научно-техническая политика направлена на достижение главной цели предприятия: максимально полное удовлетворение требований потребителей к количеству и качеству выпускаемой продукции при минимально возможных затратах на ее разработку и модернизацию производства.

Инвестиционно-инновационные процессы в трансформационных экономиках постсоветского пространства явились важнейшими факторами преобразования плановой экономики в рыночную. В России, Украине, Беларуси к наукоемким отраслям экономики относятся космическая, авиационная, электротехническая, электронная, фармацевтическая отрасли, биохимия, машиностроение, производство ЭВМ и некоторые другие. В основе российской национальной стратегии научно-технического развития лежит приоритет сохранения имеющихся конкурентных преимуществ инновационных отраслей и создания их в стратегически важных отраслях народного хозяйства.

Во всех рыночно преобразуемых экономиках инвестиционно-инновационные процессы имеют разные темпы их осуществления, свои особенности развития, специфические подходы в практике государственного регулирования, различный набор инструментов государственного воздействия. Для российской экономики пока еще свойственна низкая востребованность научно-технических достижений, что объясняется, в первую очередь, низким уровнем конкурентной среды, определенной замкнутостью внутреннего рынка технологий.

Приоритетное значение имеет инвестирование инновационных высокотехнологичных отраслей в промышленности. Например, в Республике Беларусь в 2006 г. отмечаются стабильные темпы роста инвестиций в основной капитал, которые составили 132% по сравнению с 109,4% в 2005 г., что положительно отразилось на росте ВВП в 2006 г. до 109,9% по сравнению с 109,4% 2005 г.

Развитие предприятия непосредственно увязывается с постоянной перспективой нововведений, включая создание новой продукции, новые (более совершенные) методы производства и управления, диверсификацию деятельности и проникновение предприятия в новые сферы бизнеса и на новые рынки. Этому способствует децентрализация управления творческой деятельностью, широкое использование принципов малого предпринимательского бизнеса с учетом рискового капитала, который перемещается из сферы независимых рисков фирм и фондов рисков капитала в сферу интересов и деятельности промышленных предприятий.

Под инновационной продукцией понимается продукция, которая в течение последних трех лет подвергалась воздействию разной степени технологических изменений. Приоритетное значение имеет инвестирование инновационных высокотехнологичных отраслей в промышленности. Например, в Республике Беларусь наиболее активные инновационные преобразования по анализируемым основным направлениям осуществлялись в отраслях промышленности: топливной, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной, стекольной и фарфоро-фаянсовой, полиграфической, строительных материалов, а также в машиностроении и металлообработке. В табл. 1 приведены данные анализа использования передовых производственных технологий в промышленности Беларуси по срокам службы в 2006 г. (*Коробкова, 2012. С. 21–22*).

Таблица 1

Использование передовых производственных технологий на промышленных предприятиях Республики Беларусь, %

Передовые производственные технологии	Всего технологий	В том числе использовавшиеся в течение				Из общего числа технологий – имеющие патенты на изобретения
		3 лет	4–6 лет	7–9 лет	10 лет и более	
Всего, в том числе	100	29,6	18,7	13,0	38,7	3,5
Проектирование и инжиниринг	100	43,5	24,1	15,5	17,3	1,03
Производство, обработка и сборка	100	19,0	14,4	15,0	57,1	1,02
Автоматизация погруз.-разгруз. операций, транспортировка материалов и деталей	100	15,7	13,0	17,6	53,7	-
Аппаратура автоматического наблюдения (контроля)	100	27,8	22,8	35,3	14,1	3,1
Связь и управление	100	37,4	21,8	13,1	27,9	0,3
Производственные информационные системы	100	50,5	14,7	11,1	23,7	0,5
Интегрированное управление и контроль	100	30,2	17,9	27,2	24,7	-
Другие технологии	100	44,4	23,8	13,7	18,1	28,4

Общее число использованных передовых производственных технологий составило 15 935, в том числе: 4714 технологий (29,6 %) использовались в течение 3 лет; 2978 (18,7 %) от 4 до 6 лет; 2069 (13 %) от 7 до 9 лет; 6174 технологии, что составляет 38,7 %, использовались 10 лет и более. Передовые производственные технологии в производстве, обработке и сборке, а также по автоматической погрузке-разгрузке, транспортировке материалов и деталей соответственно на 57,1 и 53,7 %, используются 10 лет и более. Из общего числа технологий 554, или 3,5 %, имеют патенты на изобретения.

Инновационная деятельность предприятия направлена на поиск и реализацию инноваций в целях расширения ассортимента и повышения качества продукции и услуг, совершенствования технологии и организации их производства. Она включает: выявление проблем предприятия; осуществление инновационного процесса; организацию инновационной деятельности.

Инновационному развитию экономики в стране способствуют Федеральные Законы Российской Федерации «О науке и государственной научно-технической политике», «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации», «Об основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период 2010 г. и дальнейшую перспективу» и ориентируют стратегию научно-технического развития.

Создание эффективной национальной инновационной системы, по мнению С. Нарышкина, возможно на основе государственного регулирования механизмов инвестиционно-инновационного процесса. К числу механизмов государственного регулирования, деятельность которых необходимо усиливать, являются:

1) финансовый механизм – увеличение бюджетных ассигнований на финансирование инновационных разработок фундаментальной науки и региональных инновационных программ;

2) внешне экономический механизм – способствование интеграции российских компаний в международные инновационные комплексы путем слияний и поглощений в том числе;

3) налоговый механизм - налоговые льготы, займы по сниженным кредитным ставкам инновационно активным предприятиям;

4) институциональный механизм – развитие конкурентной среды в национальной экономике, стимулирование условий для развития венчурного финансирования; развитие технопарков, бизнес-инкубаторов и др.;

5) законодательный механизм – стимулирование притока иностранных инвестиций в инновационные отрасли, обеспеченное национальным законодательством;

6) социальный механизм – всемерное развитие человеческого капитала как потенциального инновационного фактора производства (*Основные направления инновационного…, 2010*).

Важной составляющей решения данной проблемы является формирование эффективной системы управления инвестиционными рисками в отраслях экономики. Управление рисками представляет собой значительное количество различных процессов, связанных с выявлением, анализом и предотвращением рисков. Эти процессы направлены на уменьшение отрицательных последствий рисков.

Повышению уровня инновационно-инвестиционной активности процессов на предприятиях будут способствовать стимулирование инвесторов для долгосрочного финансирования инновационного процесса, совершенствование налогового законодательства, более глубокая экономическая обоснованность инвестиционных предложений для обеспечения инновационного развития предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

Быкова Н.И. (2001). Предпринимательский риск. Препринт. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ.

Гончаренко Л.П. (2005). Инвестиционный менеджмент: учебное пособие. М.: КНОРУС.

Инновационный менеджмент (2007). Учебник. Под ред. С.Д. Ильенковой. М.: Юнити.

Коробкова М.А. (2012). Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике. *Проблемы современной экономики*. № 1 (41).

Нарышкин С. (2007). Инновационная составляющая инвестиционных процессов. *Вопросы экономики*. № 5.

Основные направления инновационного развития региональной экономики. (2010). Монография под ред. Т.П. Елисеевой. ГОУ ВПО «ЮРГУЭС» Шахты.

Сейтказиева А.М. (2009). Инвестиционная деятельность предприятий.

Семенова А. (2006). Проблемы инновационной системы России. *Вопросы экономики.* № 11.

Чеботарев Н.Ф. (2007). Национальная инновационная система России. *Аудит и финансовый анализ.* № 3.

REFERENCES

Bykova N.I. (2001). Business risk. St. Petersburg.: Publishing House StPSUEF,

Chebotarev N.F. (2007). The National Innovation System of Russia. Auditing and financial analysis. No. 3.

Goncharenko L.P. (2005). Investment management: a manual. Moscow. KNORUS.

Innovation Management (2007). Textbook. Ed. Ilyenkov S.D. Moscow: Unity.

Korobkova M.A. (2012). The problems of modernization and transition to an innovative economy. *The problems of the modern economy*. № 1 (41).

Naryshkin S. (2007). An innovative component of the investment process. Problems of Economics. No. 5.

The main directions of innovative development of the regional economy. (2010). Monograph. Editor is T.P. Eliseeva "SRSUES".

Seytkazieva A.M. (2009). "The investment activity of enterprises."

Semenova A. (2006). Problems of the Russian innovation system. *Problems of Economics.* No. 11.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

КУЯНЦЕВ И.А.,
доктор экономических наук,
профессор отдела «Устойчивое региональное развитие и прогнозирование»,
Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра РАН,
e-mail: maria_instant@mail.ru;

КАНАМЕТОВА Д.А.,
аспирант,
Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра РАН,
e-mail: kanametova_da@gmail.com

В конце XX в. общество вступило в постиндустриальную фазу своего развития. Его главной характеристикой являются информационные технологии, проникающие во все сферы общественной жизни, в том числе экономику. Информация из вспомогательного средства превращается в решающий фактор, влияющий не только на технологические аспекты ее применения, но и который становится неотъемлемой частью управленческого процесса.

Ключевые слова: *информационные технологии; промышленные предприятия; управление.*

INFORMATION TECHNOLOGY IN THE INDUSTRIAL ENTERPRISES MANAGEMENT

KUYANTSEV I.A.,
Doctor of Economics, professor of the department «Sustainable Regional Development and Forecasting»,
Institute of Informatics Problems of Regional Management
and Kabardino-Balkar Scientific Center, Russian Academy of Sciences,
e-mail: maria_instant@mail.ru;

KANAMETOVA D.A.,
graduate student,
Institute of Informatics Problems of Regional Management and Kabardino-Balkar Scientific Center,
Russian Academy of Sciences,
e-mail: kanametova_da@gmail.com

At the end of XX century, society has entered a post-industrial phase of development. Its main characteristic is information technology, which penetrates into all spheres of public life, including the economy. Information from the aid is becoming the decisive factor affecting not only the technical aspects of its application, but which becomes an integral part of the management process.

Keywords: *information technology; industry; management.*

JEL classification: *L15, L16, O32.*

В основе качественных сдвигов, происходящих в современной экономике, лежит инновационная направленность стратегии и тактики развития производства. Инновационная активность экономики приобрела характер центрального социально-экономического процесса в индустриально развитых странах. Изменения факторов производства выражаются в возрастании их информационной, интеллектуальной и инновационной составляющих. Эти тенденции тесно связаны с трансформацией форм и методов организации субъектов хозяйственной деятельности и управления ими. Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что развитие рыночных отношений значительно повлияло на темпы и характер

© И.А. Куянцев, Д.А. Канаметова, 2013

научно-исследовательских, опытно-конструкторских и проектно-изыскательских работ, на разработку и внедрение нововведений (инноваций), как основы экономического роста, повышения конкурентоспособности организаций и экономики в целом. В настоящее время одной из важнейших и жизненно важных для руководителей любого уровня проблем является использование информационных технологий в разработке управленческих решений. Современный уровень развития бизнеса предъявляет принципиально новые требования к информационному обслуживанию, в том числе обеспечение скорости передачи информации, ее актуальности, достоверности и своевременности предоставления конечному пользователю. В острой конкурентной борьбе выживают и добиваются успеха те организации, в которых руководство владеет умением принимать эффективные решения, используя дополнительные возможности, которые дают современные информационные технологии. Спрос на информацию и информационные услуги обеспечивает развитие, распространение и все более эффективное использование информационных технологий. Под влиянием новых информационных технологий происходят коренные изменения в технологии управления, а именно, автоматизируются процессы обоснования и принятия решений, автоматизируется организация их выполнения, повышается квалификация и профессионализм специалистов, занятых управленческой деятельностью. Проникновение во все сферы жизни информационных технологий не оставило в стороне от этой тенденции и связь, как сферу экономики, сферу деятельности и сферу занятости. Современные технологии организации информационных процессов связаны, прежде всего, с использованием компьютерных технологий.

Под компьютерными информационными технологиями понимается процесс, использующий совокупность методов и средств реализации операций сбора, регистрации, передачи, накопления и обработки информации с помощью компьютеров и компьютерных сетей для решения управленческих задач экономического объекта. Понятие «информационные технологии» относится ко всему преобразованию информации, в том числе и на бумажной основе, понятие «компьютерная информационная технология» относится к обработке информации на основе использования средств компьютерной техники. Компьютеризация управления, развитие экономической, технической и социальной сферы вызывает необходимость ускорения информационных процессов. Во многих странах наступила эра «золотых воротничков». Она характеризуется оснащением служащих современными техническими средствами управления и обработки информации на базе персональных компьютеров и современного программного обеспечения. В современных условиях компьютерные информационные технологии являются основой управленческой деятельности фирмы. Возрастание объемов информации в контуре управления, потребность в ускорении и более сложных способах ее переработки приводит к необходимости автоматизированной обработки информации, т. е. внедрения компьютерных информационных технологий. Руководителям ежедневно приходится принимать решения различной сложности в условиях большой неопределенности, связанной с меняющейся ситуацией и недостаточностью информации. Широкое применение персональных компьютеров, обеспечивающих облегченный доступ к базам данных и базам знаний, использование интеллектуальных технологий и систем дают специалисту реальные возможности для выполнения аналитических, прогнозных функций, подготовки управленческих решений в современном технологическом режиме обработки информации. Использование современных достижений в области компьютерных технологий в сфере управления обеспечивает повышение качества экономической информации, ее точности, объективности, оперативности и, как следствие этого, возможности принятия своевременных управленческих решений на основе моделирования, анализа и прогнозирования (*Галачиева, Алиханов, 2012*).

Основополагающим фактором успешной реализации проекта является выбор правильного подхода к управлению им. На рис. 1 представлена схема типичной организации такого управления. Согласно этой схеме, на стороне заказчика ключевые роли в проектном управлении играют спонсор проекта и менеджер проекта.

На основании проведенного исследования установлено, что при долгосрочном расширении инновационной деятельности целесообразно создавать отдел, отвечающий за инновационное развитие предприятия, несущий ответственность за генерирование идей, их разработку и реализацию.

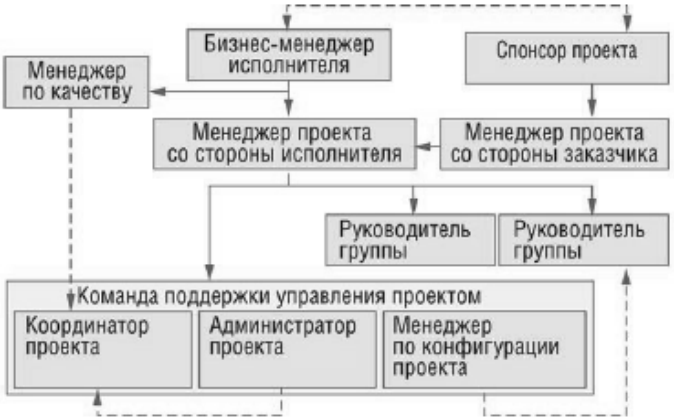

Рис. 1. *Схема организации управления проектом силами исполнителя*

Данная мера позволит избежать снижения производительности на основном производстве. Взаимодействие с проекто-инжениринговой IT-компанией осуществляется посредством внедрения спонсора проекта и менеджера проекта в данную организацию. Спонсором проекта, как уже говорилось выше, может быть отдельный специалист или

целый комитет, в ведении которого находится бюджет проекта. Спонсор обеспечивает организационную сторону проекта и подтверждает правильность его целей.

Менеджер проекта назначается для ежедневного управления ведением проекта. В круг его обязанностей входит предоставление ресурсов, разрешение проблем и отслеживание состояния работ. Данное участие обязательно на всех этапах от разработки концепции до конечной стадии – внедрения проекта на предприятие. Со стороны заказчика осуществляется информационная и технологическая поддержка, раскрытие специфики и особенностей функционирование предприятия, адаптация под технические и технологические мощности. Со стороны исполнителя происходит передача базы знаний, позволяющей в дальнейшем обучить сотрудников предприятия-заказчика навыкам взаимодействия с внедряемым программным обеспечением и технологиями. Необходимые знания аккумулируются менеджером проекта и передаются в IT-отдел, а разработанным программным обеспечением оснащается программно-аппаратный комплекс, далее обучение происходит на базе самого промышленного предприятия.

Можно резюмировать сегодня, что между рассмотренными группами интересов отсутствует необходимое взаимодействие. Из-за различий в «языках» и «культурах» возникают проблемы кооперации и коммуникации.

Властные устремления и профессиональный эгоизм мешают принятию решений по существу. К кооперации и интеграции информационно-технологические отделы подготовлены слабо. Часто устанавливаются критерии, которые напрямую не связаны с успехом предприятия. Общие цели ставятся (если это имеет место) на крайне ограниченную временную перспективу. Управление реализацией общих проектов организуется очень плохо. Сферы компетенций и ответственности за решение задач распределяются нечетко. Очевидно, что в сфере управления ИТ необходимы новые правила игры (*Чернов, 2010*).

Использование информационной технологии (ИТ) относится к наиболее противоречивым внутрифирменным проблемам. Руководство предприятий часто отказывается их решать, так как не чувствует себя достаточно компетентным. Решения обычно возлагаются на руководителей информационных служб или специализированные внешние организации. Хозяйственные риски, связанные с ИТ, постоянно растут, и неясно, до каких пор руководство предприятий будет недооценивать этот важный стратегический ресурс.

ЛИТЕРАТУРА

Галачиева С.В., Алиханов А.В. (2012). Формирование и реализация стратегии повышения конкурентоспособности промышленного производства. *Журнал вопросы экономики и права*. № 12.

Чернов С.А. (2010). Роль инноваций в преодолении предприятием экономического кризиса. «Ученые записки РГСУ». *Экономический журнал*. № 1. Объединенная редакция периодических изданий РГСУ. М.

REFERENCES

Galachieva S.V., Alihanov A.V. (2012). The formation and implementation of strategies to improve the competitiveness of industrial production. *Journal of Economics and Law*. No. 12.

Chernov S.A. (2010). The role of innovation in overcoming the economic crisis now. «Proceedings of RSSU». *Economic Journal*. № 1. Consolidated edition periodicals RSSU. M.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЕМ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ

БАЛКИЗОВ М.Х.,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Управления качеством и недвижимостью»,
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова,
e-mail: balkizov_mh@list.ru;

БОКОВ А.А.,
соискатель кафедры «Управления качеством и недвижимостью»,
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова,
e-mail: aabokov@yandex.ru

Статья посвящена раскрытию сущности управления промышленным комплексом как экономической системой в условиях рыночной экономики, с которой связаны проблемы реализации системного подхода при формировании промышленной политики, разработки механизма ее реализации с учетом конкурентных преимуществ промышленного комплекса.

Под государственной промышленной политикой понимается проводимая государственными органами управления долговременная линия действий, воплощаемая в виде системы предпринимаемых государством мер по поддержанию и развитию промышленного производства как стержневой части производственной экономики, от которой зависят все другие отрасли и социальная сфера.

Ключевые слова: *промышленность; государство; промышленная политика.*

IMPROVING THE INDUSTRY MANAGEMENT AT NATIONAL LEVEL

BALKIZOV M.H.,
Professor, Head of Department «Quality Management and Real Estate»,
Kabardino-Balkaria State Agrarian University. named after V.M. Kokova,
e-mail: balkizov_mh@list.ru;

BOKOV A.A.
applicant for the degree at the Department of «Quality Management and Real Estate»,
Kabardino-Balkaria State Agrarian University. named after V.M. Kokova,
e-mail: aabokov@yandex.ru

This paper is devoted to the essence of management industrial complex as an economic system in a market economy, which is associated with problems of implementation of a systematic approach for industrial policy, the development of a mechanism for its implementation, taking into account the competitive advantages industry. Under the state industrial policy is pursued by the state controls the long-term line of action, is embodied in the form of state measures to support and develop industrial production as a core part of the economy, on which all other sectors and social sphere.

Keywords: *industry; government; industrial policy.*

JEL classification: *F14, L51, L52.*

Промышленность как ведущая отрасль материального производства занимает особое место в экономике Российской Федерации и играет ключевую роль в процессе возрождения экономического потенциала страны.

© М.Х. Балкизов, А.А. Боков 2013

В принятой Правительством РФ «Концепции промышленной политики до 2010 года» поставлена цель повысить эффективность и конкурентоспособность российской промышленности. Однако достижение этой цели невозможно без технологических, организационных и управленческих изменений, обеспечивающих развитие и конкурентное преимущество перспективных обрабатывающих отраслей промышленного комплекса.

Развитие промышленности способствует рациональному размещению производительных сил, всестороннему развитию субъектов Российской Федерации, целесообразному использованию имеющихся природных ресурсов. Являясь основой национальной экономики, промышленный комплекс, как целостная экономическая система, объективно нуждается в развитой и хорошо скоординированной системе государственного регулирования, направленной на сохранение и развитие промышленного и научно-технического потенциала Российской Федерации (*Лончаков, 2009*).

Система государственного воздействия в условиях рыночных отношений должна стать основной тенденцией современного управления промышленным комплексом субъекта Федерации. При этом важно определить допустимые границы вмешательства государства в промышленную деятельность, дать исчерпывающий перечень методов государственного регулирования в целях обеспечения устойчивого функционирования промышленного комплекса субъекта Федерации как экономической системы. В этой связи представляется принципиально важным закрепление основных принципов, направлений и механизма реализации промышленной политики, направленной на регулирование промышленного комплекса как экономической системы, с целью формирования его конкурентоспособности.

Современная промышленная политика должна быть направлена на последовательное и поэтапное формирование в субъектах Федерации отраслей, использующих наукоемкие технологии, обеспечивающие конкурентоспособность не только производства, но и конкурентные преимущества конкретному региону. Формы и методы государственного воздействия на развитие промышленности на региональном уровне имеют существенное различие, что во многом обусловлено разными в уровнями социально-экономического развития и степенью экономической самостоятельности субъектов Федерации.

Промышленная политика представляет неотъемлемую часть общей государственной экономической политики, воплощающей социально-экономическую стратегию на длительную перспективу.

В осязаемой перспективе цели промышленной политики России предопределены состоянием промышленности и экономики в целом, ресурсными возможностями, наличествующими факторами производства. В свете этих объективных реалий цели российской промышленной политики рисуются следующим образом.

1. Достижение в ближайшие годы ощутимого подъема промышленного производства со структурой выпуска промышленной продукции, соответствующей внутренним потребностям страны и устойчивому спросу на внешних рынках.

2. Последовательное обновление технической базы производства с упором на использование прогрессивных ресурсосберегающих технологий, позволяющих в то же время достичь показателей качества, обеспечивающих конкурентоспособность продукции и возможность импортозамещения по ключевым позициям.

3. Достижение как можно более полного использования имеющегося ресурсного потенциала промышленного производства с учетом ограниченных возможностей полной замены парка оборудования.

4. Сосредоточение доступных инвестиционных ресурсов на тех прорывных направлениях, видах отраслевых производств, где имеются предпосылки и существует реальная возможность занять высшие мировые позиции (отдельные образцы вооружений, космической техники, энергоагрегаты, прогрессивные виды материалов, современные биотехнологии и др.).

В ближайшие годы промышленная политика России будет находиться под мощным прессингом финансовых, экологических, природно-ресурсных, социальных, военно-политических ограничений. Эти ограничения порождены как унаследованным от прошлых периодов состоянием промышленного потенциала, технологических укладов и укоренившихся форм и методов управления, так и внутренними и внешними факторами социальной природы, положением России в мировом экономическом сообществе. Учет таких ограничений, возможное сужение зоны их действия, а также частичное или полное снятие представляют важнейший компонент государственной промышленной политики. Проанализируем определяющие виды ограничений (*Галачиева, Алиханов, 2012*).

Ограниченные инвестиционные возможности связаны с низким уровнем валового внутреннего продукта и напряженностью бюджета. В ближайшие годы инвестиционный фактор будет оказывать сильное влияние на промышленную политику ввиду отсутствия возможностей наращивания государственных капиталовложений в промышленность. Так как приток финансовых ресурсов в федеральный, региональный и местные бюджеты не может быть увеличен посредством ужесточения и без того тяжелого налогового бремени, в распоряжении Правительства остаются следующие возможности ослабления инвестиционных ограничений:

а) повышение уровня собираемости налогов при сохранении величины налоговых ставок за счет уменьшения уклонений от уплаты налогов;

б) реструктуризация внешнего долга, снижающая нагрузку на бюджет и освобождающая часть бюджетных средств для вложения в развитие производства;

в) активизация внебюджетных инвестиционных источников внутри страны за счет корпоративных структур и сбережений населения;

г) продажа неэффективно используемых имущественных комплексов, находящихся в государственной собственности;

д) привлечение иностранных инвестиций.

Ограничения, обусловленные недозагрузкой производственных мощностей, возникли в связи с изменениями в структуре производства и преобразованиями форм и отношений собственности. Вместе с тем загрузить высвободившийся производственный аппарат очень трудно, так как это требует значительных вложений капитала на модернизацию производства. К тому же государство призвано заботиться прежде всего о недозагруженном оборудовании, находящемся в его собственности.

Значительную роль в государственной промышленной политике России играет дальнейшее создание крупных промышленных корпоративных структур в виде холдингов, транснациональных корпораций, базирующихся на принципах вертикальной производственно-технологической и горизонтальной конгломеративной интеграции. В ряду институциональных преобразований неизбежна трансформация государственных унитарных промышленных предприятий, которые в большинстве своем не обеспечивают ни бюджетную эффективность в виде доходов, поступающих в государственный бюджет, ни собственную экономическую эффективность.

Для решения задачи подъема промышленного производства целесообразно использовать инструменты программно-целевого управления. Достичь быстрых результатов в области подъема промышленности реально посредством осуществления ограниченного круга приоритетных программ развития производства тех видов пользующейся спросом на внутренних и внешних рынках конкурентоспособной продукции, для которых существует ресурсная база и нужна ограниченная государственная финансовая поддержка.

Осуществление приоритетных программ развития производства конкурентоспособной импортозамещающей продукции способно, благодаря наличию разветвленных связей таких программ с предприятиями промышленности и других отраслей хозяйства, возбудить цепную реакцию роста производства в масштабах всей промышленности. Кроме того, программы развития производства важных видов промышленной продукции способствуют технико-технологическому процессу в соседних зонах, подотраслях промышленности, влекут за собой производство высокоэффективного оборудования. В осуществлении таких программ заинтересованы производители программной продукции, в связи с чем они способны стать инвесторами программ.

Перечень важнейших проблем организационного, планового, финансового и иного порядка, характерных сегодня для функционирования российских органов власти и существенно влияющих на усилия этого уровня управления, связанных с развитием промышленного потенциала территории, включает: отсутствие достаточной финансовой автономии и необходимого объема средств; серьезное давление региональных властей, в ряде случае не учитывающих интересы муниципалитетов; наличие «финансируемых мандатов» и несоответствие расходных полномочий и доходных поступлений; невозможность использования иностранных заимствований и жесткий контроль за использованием банков в работе со средствами муниципалитетов; общий дефицит инвестиционных возможностей развития промышленного потенциала территорий.

Соответствующие законы о промышленной политике могут служить продуктивной основой для включения усилий региональных органов управления в общегосударственную промышленную политику, а также позволят обеспечить конкурентоспособность промышленности на региональном и, в ряде случаев, на мировом уровне.

ЛИТЕРАТУРА

Галачиева С.В., Алиханов А.В. (2012). Формирование и реализация стратегии повышения конкурентоспособности промышленного производства. *Журнал вопросы экономики и права.* № 12.

Лончаков А.П. (2009). Административно-правовая организация механизма управления собственностью в промышленности: Учебное пособие. Хабаровск.

REFERENCES

Galachieva S.V., Alihanov A.V. (2012). The formation and implementation of strategies to improve the competitiveness of industrial production issues. *Journal of Economics and Law.* No. 12.

Lonchakov A.P. (2009). Administrative and legal organization of the mechanism of property management industry. Tutorial. Khabarovsk.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ИХ ИДЕНТИФИКАЦИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

ЛЕСНЯК В.А.,
старший преподаватель кафедры аудита,
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана,
e-mail: vladimiir_l@ukr.net

В статье рассматривается экономическая сущность основных средств как основы экономики промышленного предприятия. Большое внимание уделяется раскрытию дискуссионных вопросов трактовки понятия «основные средства». Раскрыты критерии к определению понятий «основные средства», «основные фонды», «основной капитал». Рассмотрен порядок определения и идентификации основных средств в действующих нормативно-правовых актах по бухгалтерскому учету. В статье автором проведено разграничение взаимосвязанных, но разных по сути понятий «основные средства», «основные фонды» и «основной капитал».

Ключевые слова: *основные средства; основные фонды; основной капитал; экономическая сущность; идентификация; бухгалтерский учет; промышленное предприятие.*

THE ECONOMIC SUBSTANCE OF THE FIXED ASSETS AND THEIR IDENTIFICATION IN ACCOUNTING

LESNIAK V.O.,
Senior Lecturer, Department audit,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
e-mail: vladimiir_l@ukr.net

The article is devoted to the economic substance of the fixed assets as the basis for the economy of the industrial enterprise. Much attention is given to the disclosure of controversial issues interpretations of the term «fixed assets». It is spoken in detail about criteria and approaches to the definition of the property and equipment, fixed assets and fixed capital. The present article deals with the definition and identification of fixed assets in the existing legal acts and regulations on accounting. In the article the author indicated the distinction related but essentially different concepts of property and equipment, fixed assets and fixed capital.

Keywords: *property and equipment; fixed assets; fixed capital; the economic substance; identification; accounting; industrial enterprise.*

JEL classification: *B41.*

В хозяйственной деятельности промышленных предприятий важную роль играют основные средства, без которых процессы производства продукции, оказания услуг и выполнения работ, по сути, являются невозможными. Особая роль основным средствам отводится на промышленных предприятиях, поскольку они являются основой их материально-технической базы и необходимым условием организации производственного процесса. Основные средства характеризуют имущественное положение, технический, производственный и экономический потенциал промышленного предприятия. По их состоянию и использованию оценивают инвестиционную привлекательность предприятия.

Среди проблем использования основных средств на промышленных предприятиях ведущее место занимают моральное старение и высокий уровень износа основных средств, прежде всего их активной части, а также восстановление стоимости основных средств.

Целью статьи является подробное исследование экономической сущности основных средств и раскрытие их роли в экономике промышленных предприятий.

© В.А. Лесняк, 2013

Принято считать, что основные средства, как экономическая категория, являются частью средств производства, т. е. средствами труда, с помощью которых в производственном процессе человек воздействует на предметы труда, видоизменяя их для определенной цели. Средства труда отличаются от предметов труда прежде всего тем, что неоднократно участвуют в процессе производства, сохраняя при этом свою натуральную вещественную форму, постепенно изнашиваются и частями переносят свою стоимость на изготовленный продукт. Их особенность заключается еще и в том, что они не имеют той общей взаимозаменяемости, которая характерна, например, для потенциальной рабочей силы.

Заметим, что в научной литературе и практическом использовании для определения средств труда применяются три термина: «основные средства», «основные фонды», «основной капитал».

Исследовав, в этой связи, мнения ученых и положения ряда законодательных актов и нормативных документов, можно сделать тот вывод, что, хотя все эти термины и взаимосвязаны, однако по содержанию все же отличаются между собой (рис. 1).

Так, в политической экономии под термином «капитал» понимают инвестиционные ресурсы, которые включают все средства производства *(Кемпбел, 1995. С. 37)*.

Для целей бухгалтерского учета капитал рассматривают как источник имущественных средств предприятия, среди которых определенное место занимают основные средства. При этом, одним из часто используемых терминов для определения основных средств в бухгалтерском учете является термин «фонд» (франц. «fond» – основание), под которым понимают материальные и/или денежные средства, объединенные как единое целое для использования в определенных целях *(Мочерний, 2005. С. 513)*.

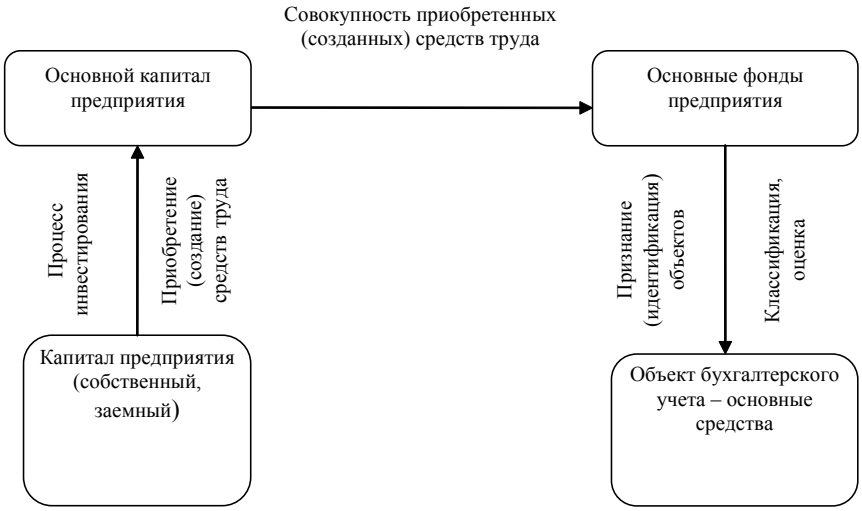

Рис. 1. *Подходы к определению понятий «основной капитал», «основные фонды» и «основные средства»*

Соответственно, в бухгалтерском учете основной капитал – это часть капитала предприятия (собственного или заемного), которая инвестирована в приобретение (создание) средств производства в форме средств труда. В совокупности эти средства и составляют основные фонды экономического субъекта, используемые в хозяйственной деятельности предприятия для максимизации прибыли. Основные фонды только тогда становятся объектом учета – основными средствами, – когда они пообъектно прошли процедуры идентификации (определения), в соответствии с установленными критериями и определенным образом классифицированы и оценены.

Для раскрытия современной экономической сущности основных средств определим действующие критерии, которые позволяют выделить их среди других средств производства.

Первопроходцем в определении экономической сущности понятия основных средств считается А. Смит, который изначально выделил основной и оборотный капитал *(Задоя, 2011. С. 128)*. Главными критериями классификации капитала на основной и оборотный ученый определял принадлежность к имуществу предприятия, а также способ, с помощью которого капитал приносит доход. По его мнению, капитал является основным, если соответствует таким признакам: (1) не меняет своей натурально-вещественной формы; (2) находится все время у одного собственника; (3) используется для улучшения земли, покупки машин, оборудования, инструментов и других предметов, которые уже приносят доход. А. Смит считал, что прибыль получается только за счет оборотного капитала.

По действующим международным правилам бухгалтерского учета, основные средства также являются частью имущества предприятия и отражаются в активе баланса. Но отражение основных средств как объекта бухгалтерского учета при их поступлении на предприятие связано не только с внесением их владельцами, а с приобретением, созданием, дарением, безвозмездной передачей и т. п. К тому же причисление основных средств к активам предприятия также предполагает их прямую связь с получением будущих экономических выгод.

Д. Риккардо использовал другой критерий классификации капитала на основной и оборотный – время оборота, отметив зависимость капитала от периода, в котором он обращается или рассматривается *(Задоя, 2011. С. 131)*.

Значительную роль в уточнении критерия продолжительности использования основного капитала в производственном процессе сыграл К. Маркс. Он связывал продолжительность использования основного капитала с его годовым восстановлением и установил тем самым минимальный срок (один год), ниже которого капитал, используемый в производственном процессе, уже подпадает под определение оборотного капитала.

В современных нормативных документах критерий продолжительности использования капитала является приоритетным при пообъектной идентификации основных средств. Несмотря на развитие экономической науки, в нормативных актах по бухгалтерскому учету этот критерий продолжают связывать с отчетным периодом (как правило, календарным годом) или нормальным операционным циклом производства предприятия, если этот цикл больше одного года. Причем длительность пребывания основных средств в процессе производства характеризуется сроком их полезного использования (эксплуатации), который определяется либо ожидаемым периодом времени их использования, либо объемом продукции (работ, услуг), который планируется произвести (выполнить) с их использованием.

По мнению Дж. С. Милля, главным критерием деления капитала на основной и оборотный является постоянство его потребления в процессе использования. Ученый верно подметил, что значительная часть капитала находится в форме орудий производства и отличается достаточно длительным существованием, причем функция этой части капитала не исчерпывается однократным потреблением *(Задоя , 2011. С. 138)*.

Положениями действующих нормативных актов, регулирующих вопросы бухгалтерского учета в Украине, такой критерий, как неоднократное потребление основных средств в процессе осуществления деятельности предприятия, не предусматривается. В бухгалтерском учете неоднократное потребление основных средств понимается как перенесение их стоимости по частям на изготовленный продукт (выполненную работу, оказанную услугу) путем начисления амортизации и отнесения этих расходов до затрат текущего периода.

Следует отметить, что именно в способе переноса стоимости на готовый продукт и функционировании основных средств в производственном процессе для формирования добавленной стоимости видел основные различия между основным и оборотным капиталом К. Маркс. В этой связи он критиковал А. Смита, отмечая, что нельзя любой недвижимый объект рассматривать как основной капитал. По мнению К. Маркса, оборотный капитал (в форме материалов, заработной платы) сразу и полностью переносит свою стоимость на изготовленную продукцию, а основной капитал (в форме зданий, оборудования и т. д.), как правило, не оставляет свою стоимость сразу и полностью в изготовленном продукте *(Задоя, 2011. С. 152)*.

Критерий использования в процессе производства и формирования добавленной стоимости, выделенный К. Марксом, не находит прямого применения в современном определении основных средств, используемом для целей бухгалтерского учета.

Так, в определении, которое приводится в международном стандарте бухгалтерского учета (МСБУ 16) «Основные средства» [7], не упоминаются сферы использования основных средств, отличные от некоторых производственных (например, социально-культурная сфера). Сферы использования в МСБУ 16 ограничиваются только производственным и общехозяйственным назначением основных средств. Такой подход, вместе с тем, является близким к истине, поскольку средства труда – это часть средств производства, конечным назначением которых является максимизация прибыли, получаемой их владельцем.

В ряде нормативных документов также присутствует стоимостной критерий отнесения основных средств в состав средств предприятия. В этой связи советский ученый С.И. Шульман отмечал, что объект можно считать основным средством, только руководствуясь сроком его использования в производстве, а не его стоимостью *(Шульман, 1984. С. 23)*.

Однако, как свидетельствует действующее законодательство по бухгалтерскому учету, указанный критерий имеет место только для определения и разграничения малоценных необоротных материальных активов и малоценных быстроизнашивающихся предметов (МБП). Из всех позиций экономики такое разделение средств производства является неприемлемым и субъективным, по крайней мере, по двум причинам:

- *во-первых*, стоимостные границы постоянно меняются вследствие инфляционных процессов в экономике;
- *во-вторых*, невозможно применять единую стоимостную границу раздела средств производства для всех отраслей экономики без учета особенностей производственного процесса и используемых средств труда.

На основании вышеизложенных доводов автором сгруппированы критерии определения основных средств, представленные в украинских (П(С)БУ 7 «Основные средства») и международных стандартах бухгалтерского учета (табл. 1).

Следует отметить, что включение незавершенных капитальных инвестиций в состав основных средств является неправомерным. По нашему мнению, это взаимосвязанные, но совершенно разные экономические категории, которые не следует объединять в одну группу объектов бухгалтерского учета. В этой связи представляет определенный интерес зарубежная практика отражения в учете капитальных инвестиций.

Таблица 1

Критерии определения основных средств в украинских и международных стандартах бухгалтерского учета [4, 9]

Название критерия	П(С)БУ 7 «Основные средства»	МСБУ 16 «Основные средства»
Материальность	Материальные активы	Материальные активы
Функциональная роль	Использование в производстве, поставке товаров, оказании услуг, операциях сдачи в аренду другим лицам, осуществлении административных и социально-культурных функций	Использование в производстве, поставке товаров, оказании услуг, операциях сдачи в аренду другим лицам, для осуществления административных целей
Сфера применения	Производство, поставка товаров, предоставление услуг, сдача в аренду, административные и социально-культурные функции	Производство, поставка товаров, предоставление услуг, сдача в аренду другим лицам, административные цели
Термин использования	Больше одного года (или операционного цикла, если он больше года)	Больше одного периода

В частности, в известном американском учебнике по бухгалтерскому учету в составе активов фирмы выделены текущие активы, инвестиции, недвижимость и оборудование, нематериальные активы. К инвестициям отнесены «... неиспользуемое оборудование и средства, накопленные для приобретения зданий и оборудования». При этом при определении термина «недвижимость и оборудование (property, plant and equipment)» отмечено их использование в процессе хозяйственной деятельности *(Нидлз, 1997. С. 121)*.

В Положении по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) Российской Федерации отмечено, что этот документ не применяется в отношении капитальных вложений, за исключением тех из них, которые направлены на коренное улучшение земель, а также в арендованные объекты основных средств, земельные участки, объекты природопользования.

Определение термина «основные средства» в украинском Положении (стандарте) бухгалтерского учета (П(С)БУ 7) «Основные средства» [9] отличается от определения, приведенного в МСБУ 16 «Основные средства». Последнее, как уже отмечалось выше, учитывает сферу и цели использования основных средств и в том числе для получения добавленной стоимости – «будущих экономических выгод». Получение будущих экономических выгод от использования объекта основных средств – это принципиальный вопрос, решение которого сопряжено с признанием данного объекта учета как актива. По сути получение будущих экономических выгод от использования основных средств является ключевым критерием идентификации (определения) основных средств как актива.

Например, в ПБУ 6/01 содержится прямое указание на критерий получения предприятием в будущем экономических выгод (дохода) от использования основных средств при их идентификации для целей бухгалтерского учета.

Если обратиться к лучшим международным подходам, которые нашли отражение в МСБУ 16, то можно отметить, что стандарт применяется также в отношении основных средств, предназначенных для обеспечения безопасности и охраны окружающей среды. Несомненно, такие основные средства напрямую не связаны с получением экономических выгод. Однако их эксплуатация способствует более эффективному использованию других активов предприятия, а также возможному уменьшению потерь от финансовых санкций за несоблюдение требований законодательства, в результате чего предприятие получит в будущем косвенные экономические выгоды. Аналогичный вывод может быть распространен и на основные средства административного и сбытового назначения.

В случае использования основных средств в социально-культурных целях получение будущих экономических выгод, как прямых, так и косвенных, не ожидается. Даже если предположить, что социальная политика предприятия способствует повышению производительности труда, экономические выгоды от использования социально-культурного объекта рассчитать невозможно. Исключение составляют лишь те объекты социально-культурной сферы, которые приносят прибыль в результате своей деятельности.

В бухгалтерском учете США придерживаются, в этой связи, такой позиции: если активы не могут принести определенную экономическую выгоду, в бухгалтерском учете они отражаются как потенциальные убытки или как текущие эксплуатационные расходы. При этом отмечается, что толкование в качестве активов ресурсов, не имеющих возможности обеспечить в будущем выгоду, является бухгалтерской ошибкой *(Галузина, 2006. С. 82)*.

В П(С)БУ 7 «Основные средства» также есть определенные противоречия, которые только подтверждают наличие того факта, что есть материальные средства, которые могут использоваться предприятием в течение периода более одного года, но не могут быть признаны активом вследствие отсутствия возможности получения будущих экономических выгод от их использования. Так, из положений пунктов 4 и 6 П(С)БУ 7 непонятно, какое из условий следует признавать первым: актив, который затем будет идентифицирован как объект основных средств, или все-таки объект основных средств, который затем будет признан как актив?

Неоднозначность приведенных положений позволяет сделать вывод о том, что все объекты, которые являются собственностью предприятия и отвечают критериям определения основных средств, согласно требованиям П(С)БУ 7, в действительности могут быть идентифицированы как активы и отражены в балансе предприятия. Например, расходы, понесенные предприятием по приобретению недвижимости, еще не означают приобретение основных средств как актива. Необходима обоснованная уверенность в получении экономической выгоды от использования этой недвижимости, либо ее стоимость должна быть отнесена на расходы отчетного периода предприятия.

Следует отметить, что экономически нецелесообразно тратить любые ресурсы на расчет амортизации тех объектов собственности предприятия, которые никогда не приведут к получению будущих экономических выгод. Такой подход позволит упростить процедуру начисления амортизации основных средств в бухгалтерском учете и тем самым приблизить ее к расчетам в целях налогообложения прибыли предприятия.

На основании анализа положений действующих законодательных актов и нормативных документов, а также мнений ученых, можно заключить, что для целей бухгалтерского учета на промышленных предприятиях необходимо руководствоваться следующим уточненным определением основных средств. А именно: основными средствами являются материальные активы с ожидаемым сроком полезного использования (эксплуатации) более одного года или операционного цикла, если он больше года, которые введены в эксплуатацию и используются с целью получения будущих экономических выгод и для осуществления промышленным предприятием различных функций (административных, сбытовых, обеспечения безопасности труда, охраны окружающей среды).

Исходя из приведенного определения, несколько иначе осуществляется и порядок идентификации (определения) основных средств как материальных средств с ожидаемым сроком полезного использования (эксплуатации) более одного года или операционного цикла, если он больше года, в бухгалтерском учете промышленного предприятия.

На рис. 2 представлен авторский подход к уточнению действующего порядка идентификации (определения) основных средств объекта бухгалтерского учета.

Таким образом, проведенный анализ научной литературы и действующей нормативно-правовой базы позволил разграничить взаимосвязанные, но разные по сути понятия основных средств, основных фондов и основного капитала. В результате было выявлено, что основной капитал является частью капитала предприятия (собственного или заемного), инвестированной в приобретение (создание) средств производства в форме средств труда, которые в совокупном денежном выражении являются основными фондами экономического субъекта, предназначенными для его участия в хозяйственной деятельности с целью максимизации прибыли. Идентифицированные (определенные) пообъектно, последние после надлежащей классификации и оценки становятся, в свою очередь, основными средствами – объектами бухгалтерского учета, соответствующими установленным критериям.

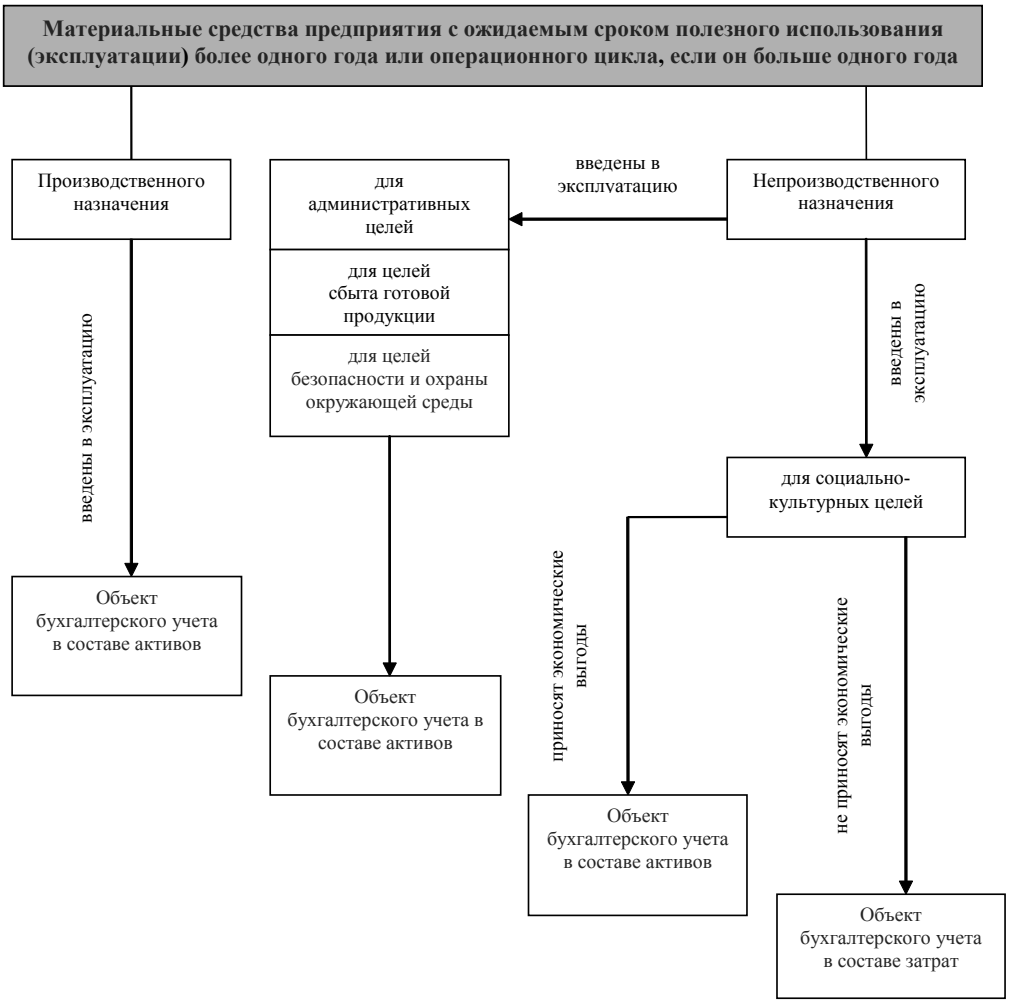

Рис. 2. *Авторский подход к уточнению действующего порядка идентификации (определения) основных средств объекта бухгалтерского учета*

Применение на промышленных предприятиях предложенного уточненного порядка идентификации основных средств, который учитывает их экономическую сущность, позволит, по мнению автора, решить отдельные проблемные вопросы действующего нормативно-правового обеспечения бухгалтерского учета основных средств.

ЛИТЕРАТУРА

Галузина С.М. и Пупшис Т.Ф. (2006). Международный учет и аудит. СПб: Питер.

Задоя А.О. (2011). Історія економіки та економічної думки: навчальний посібник А.О. Задоя, С.В. Кузьмінов, Е.М. Лимонова та ін. за ред. А.О. Задої. Дніпропетровськ.

Кемпбел Р. Макконел. (1995). Экономикс: принципы, проблемы, политика. Таллинн.

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби». Доступно на: http://zakon.nau.ua/doc/?code=929_014.

Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. (2005). Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 1. За ред. С.В. Мочерного. Львів.

Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»» (із змінами). Доступно на: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.

Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. (1997). Принципы бухгалтерского учета: Пер. с англ. Под ред. Я.В. Соколова. 2-е изд., стереотип. М.: Финансы и статистика.

Приказ Министерства финансов РФ от 30.03.2001 № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (с изменениями и дополнениями). Доступно на: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111056.

Шульман С. И. (1984). Технический прогресс и учет основных фондов. Минск.

REFERENCES

Campbell R. McConnell. (1995). Economics: Principles, Problems, politics, Tallinn.

Galusina S.M and Pupshis T.F. (2006). International Accounting and Auditing, Saint Petersburg: Peter.

International Accounting Standard 16 (IAS 16) "Fixed Assets". Available at: http://zakon.nau.ua/doc/?code=929_014.

Mocherny S.V., Larina Y.S., Ustenko O.A., Yuriy S.I. (2005). Encyclopedic Dictionary of Economics, Lviv.

Needles B., Anderson H., Caldwell D. (1997). Principles of Accounting.

Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of 30.03.2001 N.o 26n "On Approval of the Regulations on accounting" Accounting for fixed assets "PBU 6/01" (with amendments). Available at: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111056.

Order of the Ministry of Finance of Ukraine from 27.04.2000. N.o 92 "On Approval (Standard) 7" Fixed Assets "" (as amended). Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.

Shulman, S.I. (1984). Technical progress and asset accounting. Minsk.

Zadoya A.O. (2011). History of Economics and Economic Thought: Study. Dnepropetrovsk.

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

АЛУХАНЯН А.А.,
кандидат экономических наук, доцент,
Донской государственный технический университет,
e-mail: aaalukhanyan@yandex.ru

В статье выделяются факторы ограничения страхования лизинговых операций, способы участия коммерческих банков в сопровождении лизинговых сделок, а также актуальные проблемы развития рынка лизинга в России.

Ключевые слова: *лизинговые операции; кредитная линия; залог; перечень рисков страхования лизинговых операций; актуальные риски; гибкая система тарификации; добросовестность лизингополучателя.*

PECULIARITIES OF INSURANCE OF LEASING TRANSACTIONS ON THE RUSSIAN FINANCIAL SERVICES MARKET

ALUKHANYAN A.A.,
PhD, Associate Professor,
Don State Technical University,
e-mail: aaalukhanyan@yandex.ru

The article allocates some factors of restriction of insurance of leasing transactions, methods of commercial banks participation in leasing transactions and current issues of development of leasing market in Russia.

Keywords: *leasing transactions; demand line of credit; collateral; the list of insured risks of leasing deals; up-to-date risks; flexible system of ratification; bona fides lessee.*

JEL classification: *G22.*

Актуальность развития лизинга в России, включая формирование лизингового рынка, обусловлена, прежде всего, неблагоприятным состоянием парка оборудования (значительный удельный вес морально устаревшего оборудования, низкая эффективность его использования, отсутствие запасных частей и т. д.) и недостаточной инвестиционной активностью. Одним из вариантов решения этих проблем может стать лизинг, который объединяет все элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций. Для организаций, развивающих свой бизнес, лизинг может стать эффективным финансовым инструментом и оптимальным способом для модернизации и расширения производственной базы, приобретения современного оборудования, транспорта, имущественного комплекса, а также для внедрения новых технологий.

Лизинг и традиционное кредитование являются банковскими продуктами для разных клиентов, так как лизинг нельзя напрямую приравнять к кредитованию, но, скорее, к доходным инвестициям в приобретение имущества, поскольку лизинг по российскому законодательству относится к инвестиционной деятельности.

При растущем спросе на финансовую аренду оборудования, финансовые институты рассматривают лизинг как эффективный инструмент размещения кредитных ресурсов. Создание отдельной лизинговой компании при банке обусловлено, в первую очередь, существенным различием в учете и отражении банковских и арендных операций. Кроме того, для банка собственная лизинговая компания – это способ минимизировать свои риски, поскольку у лизинговой компании своя инфраструктура, система риск-менеджмента и мониторинга, она самостоятельно работает с клиентом.

При возможном дефолте «заемщика» право собственности на финансируемое имущество может быть реализовано эффективнее, чем реализация договора залога того же оборудования.

Для лизингополучателей лизинг выгоден прежде всего налоговыми преференциями. Речь идет о возможности применения ускоренной амортизации, когда лизинговое имущество амортизируется с коэффициентом ускорения до 3,

© А.А. Алуханян, 2013

что позволяет соотнести потоки возврата инвестиций и себестоимости деятельности и оптимизировать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Так же преимуществом лизинга можно считать то, что в период действия договора лизинга предприятие имеет право не учитывать имущество как актив и, соответственно, кредит на его приобретение как пассив, что бывает в разных случаях привлекательно для формирования финансовой отчетности как по российским, так и по международным стандартам.

Формально кредитные организации участвуют в процессе лизинговой сделки, только финансируя ее – предоставляя кредитную линию лизинговой компании и получая в качестве залога переданное в лизинг оборудование. Необходимо отметить, что у многих банков есть свои лизинговые компании или подразделения, которые занимаются лизингом.

Традиционным видом лизинга в России является финансирование капитальных вложений (финансовый лизинг оборудования и недвижимости), которое помогает предприятиям провести модернизацию производства, приобрести новейшее оборудование и производственные здания. Иными словами, финансовый лизинг – это инструмент модернизации, позволяющий производственным компаниям быстро развиваться и быть конкурентоспособными (*Васильев, 2007*).

Вторым по востребованности направлением развития лизинга в России является возвратный лизинг. В этом случае собственник имущества продает его лизинговой компании и одновременно заключает с ней договор лизинга на это же имущество в качестве лизингополучателя. Такой инструмент позволяет компании оперативно получить средства на финансирование деятельности и на развитие.

Лизинговые сделки наиболее распространены в таких отраслях рынка, как лизинг энергетического оборудования, ж/д и подвижного состава, тяжелого машиностроения, металлургического оборудования, оборудования для нефтяной и газовой отрасли, в инвестиционных и инфраструктурных проектах в базовых отраслях экономики России.

Наиболее желательными признаками клиента лизинговой компании на данное время являются: его местоположение в Центральном федеральном округе (лучше в Москве или Московской области) или в Санкт-Петербурге и области, его высокая кредитоспособность и желание взять в лизинг новые легковые или грузовые автомобили или оборудование, которое можно профинансировать с помощью экспортных гарантий, а также его готовность оплатить достаточный аванс.

Как и на любой рынок, на рынок лизинга прямое влияние оказывает наличие спроса. В условиях кризиса (особенно, его острой фазы в России, конца 2008 – начала 2009 гг.) произошли большие изменения в поведении клиентов-потребителей лизинговых услуг. Предприятия реального сектора вначале были менее чувствительны к кризису, чем финансовые компании, поэтому в отмеченный период продолжали подавать заявки на лизинг, нацеленные на реализацию инвестиционных планов, разработанных до кризиса. Большинство этих заявок было отозвано спустя месяц, поскольку заемщики начали переосмысливать перспективы своего бизнеса и свои инвестиционные планы.

Таким образом, в условиях кризиса спрос на лизинг поддерживался необходимостью обновления фондов по причине их износа, инвестиционными целями отраслей с неэластичным спросом или производящих товары-субституты, инвестиционным спросом предприятий, работающих по государственным контрактам.

В период с 2008 по 2010 гг. в сфере лизинга изменилась мотивация инвестиций (удержание или увеличение доли рынка вместо быстрой прибыли), но не исчезла необходимость осуществлять инвестиции. Нельзя забывать и о том, что и в настоящее время в большинстве отраслей сохраняется крайне высокий уровень износа основных фондов. В среднем по экономике он достигает 50%, а, в отдельных отраслях, например, в сельском хозяйстве, 80%. В некоторых видах бизнеса, например в такси, полное обновление фондов осуществляется раз в три-четыре года в связи с высокой интенсивностью эксплуатации машин (*Герасимов, 2012*).

Необходимо также отметить, что российский рынок лизинга обладает огромным потенциалом и полностью не раскрыт в настоящее время. И как только начнется общая стабилизация финансовой системы и рост экономики, то начнется и рост рынка лизинга, причем большими темпами, что связано с тем, что рынок еще далеко не насыщен лизинговыми услугами. Те компании, которые сейчас выживут, в дальнейшем будут получать большие прибыли.

Несмотря на бурное развитие лизинга, эта деятельность в России сдерживается рядом факторов, преодоление которых позволит повысить эффективность и результативность лизинговых отношений.

Одним из таких факторов является несовершенство налогового и лизингового законодательства. В данном контексте, например, назрела необходимость законодательного определения возвратного лизинга, который неоднозначно трактуется налоговыми органами. В результате каждая сделка, в которой лизингополучатель и продавец являются одним лицом, становится объектом пристального внимания. В связи с тем, что отношение налоговых органов к интерпретации возвратного лизинга с годами не меняется, перспективы развития данного вида лизинга напрямую зависят от проработки нормативно-законодательной базы. Кроме того, необходима проработка законодательной базы в области финансовой аренды недвижимости и таможенного регулирования лизинговой деятельности.

Отдельным направлением дальнейшей активизации рынка лизинга является регулирование возврата НДС и страхование лизинговых сделок. От регулирования возврата НДС в наибольшей степени зависит, сможет ли российский лизинг стать каналом для масштабного привлечения иностранных инвестиций в несырьевой, высокотехнологичный сектор российской экономики.

Рост объема лизинговых операций, расширение перечня возможных предметов лизинга увеличивают риск их утраты, повреждения или иного изменения, препятствующего нормальной реализации договорных отношений. В связи с этим весьма актуальными становятся вопросы об оценке рисков и о страховании лизингового имущества. В настоящее время в России страхуется не менее 95% находящегося в лизинге имущества (*Самвелян, 2011*). Несмотря на это, потери лизинговых компаний и банков, которые они несут в результате повреждения или утраты этого имущества, составляют значительные суммы.

Что касается оценки рисков, то лизинговым компаниям необходимо формировать соответствующие подразделения и развивать систему оценки рисков, гак как в России этим традиционно занимались лишь банковские и страховые структуры. Наличие аванса позволяет часть рисков перенести на клиента, но существующая тенденция по снижению авансов говорит о том, что лизинговые компании готовы брать на себя все большие риски. Поэтому, чем лучше будет организована работа с рисками на первом этапе оценки клиента, тем меньше в будущем будет неплатежей.

Страхованием лизингового имущества лизинговые компании уже занимаются, несмотря на то, что действующее законодательство не предусматривает обязательного страхования лизингового имущества, большинство лизинговых компаний вынуждено это делать. Договор заключается на период с момента поставки имущества продавцом до окончания действия договора лизинга. Страхователь и выгодоприобретатель по договору страхования предмета лизинга определяются в договоре лизинга. В большинстве случаев страхователем выступает лизингополучатель, а выгодоприобретателем – лизингодатель, в соответствии с распределением рисков между ними.

Страхование лизинга включает классические виды имущественного страхования, которые гарантируют компенсацию ущерба предмету лизинга в результате пожара, удара молнии, кражи или грабежа имущества, противоправных действий третьих лиц, стихийных бедствий, затопления водой и наступления прочих страховых случаев. Перечень рисков зависит от вида предмета лизинга.

Страхование финансовой ответственности лизингополучателей, т. е. возмещение страховой компанией лизинговых платежей в случае дефолта лизингополучателя, не получило должного развития на российском рынке лизинга, так как в рыночных условиях его стоимость должна быть сопоставима со стоимостью самой лизинговой услуги, что сделало бы сделку в итоге беспрецедентно дорогой для лизингополучателя. Поэтому большинство лизингодателей принимают риск на свой баланс и ограничиваются классическим страхованием.

Если страхователем является лизинговая компания, то перед процессом страхования оговариваются риски, которые необходимо включить в полис страхования. Поэтому часто передаваемое в лизинг оборудование страхуется по полному набору рисков.

Если страхователем является лизингополучатель, то лизинговая компания может указать в договоре лизинга, что она хотела бы видеть в полисе страхования. И, если лизингополучатель принес страховой полис, условия которого не соответствуют договору лизинга, то лизинговая компания вправе потребовать указать в полисе актуальные риски.

При оформлении страхового полиса необходимо проверить благонадежность лизингополучателя: проанализировать его платежеспособность на основе данных отчетности, сдаваемой в налоговые органы, получить информацию о том, не нарушал ли страхователь условия договора страхования в части оплаты страховой премии. Как правило, страховые компании проводят эти операции для собственной информации в силу специфики бизнес-процессов в страховании, но если возникли какие-то подозрения в недобросовестности лизингополучателя, то страховщик может обратить внимание лизинговой компании на данные факты.

Лидером российского рынка по страхованию лизинговых сделок является ОСАО «Ингосстрах», которая интересна лизинговым компаниям и банкам в качестве партнера с уникальным для России опытом работы на страховом рынке, предлагающая индивидуальные программы страхования исходя из требований и лизинговой компании, и лизингополучателя, и банка. Кроме того, гибкая система тарификации позволяет учесть все потребности клиентов. В настоящее время «Ингосстрах» сотрудничает с большинством банков и лизинговых компаний, представленных на территории России.

Фактором, сдерживающим развитие лизинга в России, можно назвать отсутствие у российских банков так называемых «длинных» кредитов. Иными словами, кредиты под лизинговые программы даются не более чем на 4–5 лет. За это время вполне может окупиться подержанная строительная техника, потому что сумма ежемесячного лизингового платежа в среднем меньше выручки от эксплуатации машины. В случае с новой техникой наблюдается обратная картина: при стоимости одной единицы порядка 1 млн евро, она не отрабатывает стоимость лизинга в первые 4–5 лет, и поэтому не каждое предприятие может позволить себе ее купить. Таким образом, для малых и средних предприятий получение длинных кредитов является инструментом для финансирования развития бизнеса.

Отсутствие «длинных» кредитов и масштабность рынка лизинга по объему денежных средств, вовлеченных в оборот, обострили проблему нехватки финансирования. В результате лизинговые компании вынуждены искать другой выход из сложившейся ситуации: они продолжают усиленно работать над увеличением собственного капитала, договариваться с менее требовательными региональными банками и пытаться привлечь западных инвесторов. Последнее становится для них все более актуальным и доступным, поскольку в условиях стабилизации ситуации на российском рынке все больше западных инвесторов готовы вкладываться в российские компании, и, кроме того, зарубежные средства оказываются традиционно дешевле отечественных.

Специфическими причинами и тенденциями, сдерживающими развитие лизингового бизнеса в регионах, являются:

- отсутствие достаточного уровня свободного финансового капитала для долгосрочных вложений, основная доля которого обращается в европейской части России;
- слабость местных лизинговых компаний, а также нежелание крупных российских лизинговых компаний продвигаться в регионы, поскольку им достаточно сложно оценить риски, особенно при работе в «узких» сегментах рынка;
- «фиктивный» лизинг. Некоторые местные лизинговые компании зачастую являются «карманными» компаниями крупных корпораций и в большей мере служат целям минимизации налогов;
- слабое участие региональной власти в развитии лизинговой деятельности.

Одним из направлений повышения эффективности лизинговой деятельности является развитие инфраструктуры лизингового рынка. Инфраструктура, способствующая развитию лизинга в России, должна включать в себя более широкую

сеть лизинговых компаний, специализированных консалтинговых фирм и соответствующую систему информационного обеспечения. Последняя должна содержать не только информацию о лизинговых компаниях и предлагаемых услугах, но и статистическую базу по дефолтам, кредитные истории заемщиков и сведения по рыночной стоимости их активов. Неразвитость системы информационного обеспечения приводит к тому, что при оценке рисков лизинговой компании приходится опираться на управленческую отчетность клиента либо привлекать к сделке поручителя, финансовое состояние которого позволяет нести солидарную ответственность по исполнению обязательств лизингополучателем перед лизингодателем.

Развитие инфраструктуры лизингового рынка включает в себя и развитие региональной сети, связанное с открытием представительств и офисов в других городах, с решением кадровых проблем, повышением уровня сервиса. Очевидной перспективой представляется пролонгация отношений от услуг непосредственно финансовой аренды к дополнительному сервису, например, к дальнейшему техническому обслуживанию, если речь идет об оборудовании.

Таким образом, эффективность лизинговой деятельности в России зависит от множества факторов. Основными из них являются: развитие нормативно-законодательной базы, совершенствование системы информационного обеспечения лизинговых отношений, развитие банковской кредитной системы, повышение профессионализма лизинговых компаний при работе с клиентами, продвижение на рынок лизинговых услуг новых лизинговых продуктов и страхование лизинговых сделок как инструмент снижения рисков в современных экономических условиях.

ЛИТЕРАТУРА

Васильев Н.М. (2007). Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства. М.
Герасимов Д. (2012). Особенности страхования лизинговых сделок // *Банковское обозрение*. № 10 (165). октябрь.
Самвелян Р.В. (2011). Перспективы развития рынка лизинга в России // *Финансы и кредит*. № 3 (435).

REFERENCES

Vasilyev N.M. (2007). Leasing as a mechanism for the development of investment and entrepreneurship. M.
Gerasimov D. (2012). Features insurance leasing transactions // *Bankovskoye obozreniye*. № 10 (165). October.
Samvelyan R.V. (2011). Prospects for the development of the leasing market in Russia // *Finansy i kredit*. No. 3 (435).

ПУТИ СНИЖЕНИЯ ТРАНСГРАНИЧНЫХ ЗАГРЯЗНЕНИЙ В РЕЗУЛЬТАТЕ ВЫБРОСОВ ВРЕДНЫХ ВЕЩЕСТВ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

АФАНЕСЯН М.К.,
преподаватель,
Пятигорский государственный технологический университет,
e-mail: kuchurashca@rambler.ru

Проблема трансграничного загрязнения носит межрегиональный, и часто, международный характер. Основная сложность ее решения состоит в определении четкой, экономически обоснованной базы принятия решений, обеспечивающей достижения согласованности интересов различных сторон, участвующих в регулировании трансграничного загрязнения.

Приоритетным направлением снижения трансграничного загрязнения является выработка стратегий снижения негативного воздействия на окружающую среду для каждой из стран-участниц конкретной зоны трансграничного загрязнения.

Ключевые слова: *трансграничное загрязнение; экология; инструменты экологического регулирования.*

WAYS TO REDUCE CROSS-BORDER POLLUTION FROM EMISSIONS MANUFACTURING PLANTS

AFANESJAN M.K.,
lecturer,
Pyatigorsk State Technological University,
e-mail: kuchurashca@rambler.ru

Transboundary pollution is intraregional, and often international in nature. The main difficulty of solving it is to define a clear, economically sound decision-making framework that ensures achieving consistency of interests of the various parties involved in the regulation of transboundary pollution.

Priority of reducing transboundary pollution is to develop strategies to reduce the negative impact on the environment for each of the countries participating in a specific area of transboundary pollution.

Keywords: *transboundary pollution; ecology; environmental management tools.*

JEL classification: *Q56, Q57.*

Проблема трансграничного загрязнения носит межрегиональный, и часто, международный характер. В связи с этим, основная сложность ее решения состоит в определении четкой, экономически обоснованной базы принятия решений, обеспечивающей достижения согласованности интересов различных сторон, участвующих в регулировании трансграничного загрязнения.

Для определения основных направлений формирования такой базы необходимо проанализировать, какие именно субъекты и институты участвуют в регулировании отношений, возникающих по поводу трансграничных загрязнений, с целью выявления «узких мест» их взаимодействия и разработки целостного механизма снижения трансграничного загрязнения.

Приоритетным направлением снижения трансграничного загрязнения является выработка стратегий снижения негативного воздействия на окружающую среду для каждой из стран-участниц конкретной зоны трансграничного загрязнения (*Рюмина, 2004*).

Основным источником трансграничного загрязнения в данном случае признается производственная сфера в целом, которая из всех возможных источников негативного воздействия на окружающую среду (личный и общественный транспорт, хозяйственно-бытовая деятельность) является наибольшим загрязнителем (в случае трансграничных загрязне-

© М.К. Афанесян, 2013

ний), поскольку характеризуется крупными объемами сбрасываемых в окружающую среду загрязняющих веществ, оказывающих сильное трансграничное воздействие, а также значительными по масштабам локализации и объемам эколого-экономического ущерба последствиями техногенных аварий и катастроф в случае их возникновения.

Объемы же эколого-экономического ущерба, обусловленные последствиями техногенных аварий и катастроф, могут быть поистине гигантскими.

Так, в результате аварии на Чернобыльской АЭС, загрязнению подверглось более 200 000 км^2, примерно 70% — на территории Белоруссии, России и Украины. Радиоактивные вещества распространялись в виде аэрозолей, которые постепенно осаждались на поверхность земли. Благородные газы рассеялись в атмосфере и не вносили вклада в загрязнение прилегающих к станции регионов. Загрязнение было очень неравномерным, оно зависело от направления ветра в первые дни после аварии. Наиболее сильно пострадали области, в которых в это время прошел дождь. Большая часть стронция и плутония выпала в пределах 100 км от станции, так как они содержались в основном в более крупных частицах. Йод и цезий распространились на более широкую территорию (Экологический портал «Зеленая жизнь»).

20 апреля 2010 г. в Мексиканском заливе в результате взрыва и последующего пожара затонула платформа Deepwater Horizon компании BP. В катастрофе погибли 11 человек. Экологический ущерб стал рекордным в истории США. Из поврежденной скважины в море вылилось приблизительно 780 млн литров нефти. Ликвидация аварии потребовала беспрецедентных технических усилий. Специалисты компании неоднократно пытались ликвидировать утечку нефти и лишь в августе удалось зацементировать аварийную скважину. Работы по ликвидации последствий аварии и связанные с ней потери обошлись компании примерно в 4 млрд долл. Страховые компании США оценивают убытки от взрыва буровой вышки Deepwater Horizon и утечки нефти в Мексиканском заливе примерно в 10 млрд долл. (Портал деловых и финансовых новостей MarketWatch).

Рассмотрение производственной сферы в целом в качестве источника трансграничного загрязнения позволяет агрегированно подойти к проблеме его снижения. Такой «агрегированный подход» приводит к определению в качестве основного направления снижения трансграничного загрязнения и разрешения возникающих эколого-экономических противоречий (как между заинтересованными сторонами трансграничного загрязнения, так и внутри социально-экономических и эколого-экономических систем стран-участниц) – экологизацию производственной сферы.

При этом, экологизация производственной сферы, по нашему мнению, должна рассматриваться как непрерывный процесс увеличения соотношения экологически чистых технологий и продукции в их общем количестве, что будет способствовать и общему снижению негативного воздействия на окружающую среду и трансграничного загрязнения.

Для учета уровня экологизации производственной сферы целесообразно ввести специальный индекс, который позволит количественно оценить уровень экологизации производственной сферы конкретной территории (страны, региона, территории), что сформирует основу для оценки эффективности мер в сфере экологизации, а также базу для сравнения отдельных территорий между собой. Условно назовем его уровнем экологизации производственной сферы (далее, сокращенно, также УЭПС).

Для начала целесообразно выяснить основные корреляции уровня экологизации производственной сферы с различными эколого-экономическими и социально-экономическими показателями.

Очевидно, что уровень экологизации производственной сферы напрямую зависит от уровня инвестиций в основной капитал, направленный на охрану окружающей среды.

Снижению экологического ущерба окружающей среды, несомненно, способствует вторичное использование и обезвреживание отходов производства и потребления, что также может дать представление об уровне экологизации производственной сферы. Таким образом, уровень экологизации производственной сферы зависит от уровня вторичного использования и обезвреживания отходов производства и потребления.

Напрямую уровень экологизации производственной сферы зависит также и от уровня экологически чистой продукции, произведенной на данной территории.

Уровень экологизации производственной сферы, таким образом, напрямую зависит от уровня инвестиций в основной капитал, направленный на охрану окружающей среды, уровня вторичного использования и обезвреживания отходов производства и потребления и уровня экологически чистой продукции, произведенной на данной территории.

Немаловажным фактором в выборе показателей, характеризующих уровень экологизации производственной сферы, является их общедоступность (данные об этих показателях ежегодно публикуются в Статистическом бюллетене основных показателей охраны окружающей среды (Сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации)).

Таким образом, уровень экологизации производственной сферы стран-участниц (регионов-участников) можно оценить на основании следующей формулы:

$$\text{УЭПС} = \frac{a_1 * U_1 + a_2 * U_2 + a_3 * U_3}{3}, \qquad (1)$$

где:

U_1 – уровень экологизации инвестиций (определяемый как доля инвестиций в основной капитал, направленный на охрану окружающей среды, в общем объеме инвестиций в основной капитал);

U_2 – уровень экологичности производственных процессов (рассчитываемый как доля вторично используемых и обезвреженных отходов производства и потребления в общем объеме отходов и потребления);

U_3 - уровень экологичности производимой продукции (доля экологически чистой продукции в общем валовом объеме продукции, произведенной на данной территории (ВВП, ВРП));

a_1, a_2, a_3 – соответствующие удельные (весовые) коэффициенты, отражающие вес каждой составляющей в общем показателе уровня экологизации производственной сферы.

Расчет показателей U_1, U_2, U_3 должен осуществляться с учетом их нормирования по методу линейного масштабирования относительно стабильных референтных точек (максимального и минимального значений показателя для всех рассматриваемых территорий). Это обеспечит сопоставимость различных территорий (стран, регионов) и даст представление о реальном уровне экологизации их производственной сферы и динамике его (уровня) реального роста (снижения) для каждой конкретной территории.

Уровень экологизации инвестиций может быть рассчитан соответственно по формуле 2:

$$U_1 = \frac{U_{1i} - U_{1\min}}{U_{1\max} - U_{1\min}}; \quad (2)$$

где:

U_{1i} – доля инвестиций в основной капитал, направленный на охрану окружающей среды, в общем объеме инвестиций в основной капитал *i*-той территориальной единицы;

$U_{1\min}$ – фиксированная минимальная величина доли инвестиций в основной капитал, направленный на охрану окружающей среды, в общем объеме инвестиций в основной капитал для данного территориального сектора (например, региона, страны, мира);

$U_{1\max}$ – фиксированная максимальная величина доли инвестиций в основной капитал, направленный на охрану окружающей среды, в общем объеме инвестиций в основной капитал для данного территориального сектора (например, региона, страны, мира).

Расчет уровня экологичности производственных процессов нами предлагается провести путем нормирования величины доли вторично используемых и обезвреженных отходов производства и потребления в общем объеме отходов и потребления по методу линейного масштабирования. Это, так же, как и при расчете уровня экологизации инвестиций, позволит проследить динамику реального роста (снижения) доли вторично используемых и обезвреженных отходов производства и потребления в общем объеме отходов и потребления каждой конкретной территории относительно стабильных референтных точек (максимального и минимального значений показателя для всех рассматриваемых территорий).

Уровень экологичности производственных процессов может быть рассчитан соответственно по формуле 3:

$$U_2 = \frac{U_{2i} - U_{2\min}}{U_{2\max} - U_{2\min}}; \quad (3)$$

где:

U_{2i} – доли вторично используемых и обезвреженных отходов производства и потребления в общем объеме отходов и потребления *i*-той территориальной единицы;

$U_{2\min}$ – фиксированная минимальная величина доли вторично используемых и обезвреженных отходов производства и потребления в общем объеме отходов и потребления для данного территориального сектора (например, региона, страны, мира);

$U_{2\max}$ – фиксированная максимальная величина доли вторично используемых и обезвреженных отходов производства и потребления в общем объеме отходов и потребления для данного территориального сектора (например, региона, страны, мира).

Расчет уровня экологичности производимой продукции нами предлагается провести путем нормирования доли экологически чистой продукции в общем валовом объеме продукции, произведенной на данной территории по методу линейного масштабирования.

Уровень экологически производимой продукции на данной территории может быть рассчитан соответственно по формуле 4:

$$U_3 = \frac{U_{3i} - U_{3\min}}{U_{3\max} - U_{3\min}}; \quad (4)$$

где:

U_{3i} – доля экологически чистой продукции в общем валовом объеме продукции на данной территории для *i*-той территориальной единицы;

$U_{3\min}$ – фиксированная минимальная величина доли экологически чистой продукции в общем валовом объеме продукции, произведенной на данной территории для данного территориального сектора (например, региона, страны, мира);

$U_{3\max}$ – фиксированная максимальная величина доли экологически чистой продукции в общем валовом объеме продукции, произведенной на данной территории для данного территориального сектора (например, региона, страны, мира).

Следует отметить, что при расчете вышеуказанных уровней, входящих в состав показателя уровня экологизации производственной сферы, нами не учитывались в прямом виде численность населения территории и ее площадь, поскольку, на наш взгляд, возможно предположить, что развитое производство находится в определенной зависимости от населенности территории (т. е. если на территории развито производство, то она однозначно достаточно заселена, причем между этими процессами существует прямая взаимосвязь).

Поскольку экологизация производственной сферы – это непрерывный процесс увеличения соотношения экологически чистых технологий и продукции в их общем количестве, это способствует общему снижению негативного воздействия на окружающую среду и трансграничного загрязнения. В частности, предлагаемый нами показатель для оценки

уровня экологизации производственной сферы является удобным инструментом для сопоставления различных стран и регионов по уровню экологизации, а также для оценки динамики экологизации производственной сферы и эффективности связанных с ней принимаемых решений.

Процесс экологизации хозяйственной деятельности в стране или отдельном регионе осуществляется под влиянием определенных условий и факторов. Исходя из сущности процесса экологизации, их систематизация позволяет выделить в качестве основных следующие группы: правовые, экономические, экологические, организационно-технологические, социальные и международные, что предопределяет в дальнейшем детальную выработку стратегии экологизации производственной сферы.

Решение проблем экологизации хозяйственной деятельности безусловно связано с совершенствованием экологической политики и ее преобразованием в политику экологизации. Она должна быть направлена на достижение главной цели социально-экономического развития: обеспечение экологической безопасности населения как составляющей качества жизни и повышение конкурентоспособности экономики. Эта цель, обеспечивая требуемый уровень экологической чистоты производства и продукта, должна стать стратегической для хозяйствующих субъектов и в национальной политике.

ЛИТЕРАТУРА

Рюмина Е.В. (2004). Оценка экономического ущерба от экологических нарушений. Статья из сб. «Проведение оценки воздействия на окружающую среду в государствах-участниках СНГ и странах Восточной Европы». М.: Государственный центр экологических программ.

Экологический портал «Зеленая жизнь». Доступно на: http://www.zelife.ru/ekoplanet/ecodisasters/10291-ekposlchernobyl.html.

Портал деловых и финансовых новостей MarketWatch. Доступно на: http://www.marketwatch.com/.

Сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. Доступно на: http://www.gks.ru.

REFERENCES

Rumina E.V. (2004). Estimate the economic impact of environmental violations. Collection of articles: “The assessment of the environmental impact in the member states of the CIS and Eastern Europe.” Moscow: National Center for environmental programs.

Environmental Portal “Green Life”. Available at: http://www.zelife.ru/ekoplanet/ecodisasters/10291-ekposlchernobyl.html. (In Russian).

Portal business and financial news MarketWatch. Available at: http://www.marketwatch.com/. (In Russian).

Site of the Federal Service of State Statistics of the Russian Federation. Available at: http://www.gks.ru. (In Russian).

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УВЕЛИЧЕНИЯ ДИНАМИКИ ПРОДАЖ РОССИЙСКИХ АВТОДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРОВ

СЕЛИВАНОВА А.Г.,
кандидат экономических наук, ассистент кафедры «Экономика и финансы»,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: selivanova.a.g@list.ru;

ШЕВЧИК Е.В.,
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы»,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail:shev-ev@yandex.ru

В условиях посткризисного развития российские автодилерские компании вынуждены наращивать объемы продаж на рынке, изменяя модель маркетингового поведения для обеспечения конкурентного позиционирования. В статье анализируются особенности изменения структуры российского авторынка вследствие воздействия внешних и внутренних факторов, а также использования финансовых инструментов и маркетинговых технологий.

Ключевые слова: *автодилеры; автокомпоненты; автоконцерны; иностранные автопроизводители; конкурентоспособность; финансовые инструменты; маркетинговые технологии.*

FINANCIAL INSTRUMENTS AND MARKETING TECHNOLOGIES OF INCREASE DYNAMIC SALES WITH RUSSIAN CAR DEALERSHIP CENTERS

SELIVANOVA A.G.,
PhD., Assistant Professor at Department of «Economics and Finance»,
Rostov State University of Railway Transport,
e-mail: selivanova.a.g @ list.ru;

SHEVCHIK E.V.,
PhD., associate professor at Department of «Economics and Finance»,
Rostov State University of Railway Transport,
e-mail: shev-ev@yandex.ru

In the conditions of post-crisis development the Russian auto dealership companies are compelled to increase sales volumes in the market by changing marketing model for ensuring competitive positioning. The article analyzes some peculiarities of changing infrastructure of the Russian auto market in consequences of external and internal factors as well as application of financial instruments and marketing technologies.

Keywords: *auto dealerships; automotive components; foreign motor-car manufacturers; competitiveness; financial instruments; marketing technologies.*

JEL classification: *L62, M21.*

В условиях посткризисного развития экономики и роста глобальной конкуренции рынок продаж автомобильной продукции является ярким показателем оживления платежеспособного спроса. Продажи автомобильной техники на рынке осуществляют дилеры крупных автомобилестроительных компаний, которые реализуют новые стратегии развития на основе использования новых маркетинговых инструментов и технологий.

Что касается стратегий конкурентного развития автодилерских центров, то они выражаются в следующих моделях экономического поведения компаний: захват действующими и вновь созданными фирмами свободных рыночных ниш и

© А.Г. Селиванова, Е.В. Шевчик, 2013

географических рынков; расширение рыночной доли на уже освоенном рынке; развитие дополнительных конкурентных преимуществ за счет реализации специальных программ; организация качественных сервисов для клиентов в целях увеличения рыночной доли и вытеснения конкурентов; взаимодействие со страховыми компаниями и банками для оказания комплексных услуг, увеличивающих лояльность и платежеспособность клиентов.

Устойчивый рост рыночной доли автодилерской компании может обеспечиваться за счет новых сегментов потребительского рынка, которые планирует освоить оператор на основе взаимодействия с другими организациями и банками. Особенностью такой стратегии развития является маркетинговое управление с целью создания устойчивых конкурентных преимуществ. Эта стратегия носит нишевый характер и состоит в стремлении автодилера следовать за уже состоявшимися лидерами рынка.

На современном рынке его лидеры формируют спрос на новую продуктовую линейку, а затем компания начинает процесс соперничества за клиента. Эта стратегия не предусматривает использования агрессивного снижения цен, активной рекламной кампании или намерения превзойти конкурента в области продуктовой дифференциации. Вместо того, автодилерская компания, чтобы накопить опыт и ресурсы, использует финансовые и маркетинговые технологии маневрирования вокруг конкурентов, стремясь занять рыночные ниши, в данный момент не представляющие для них стратегического интереса.

В условиях становления авторынка в России автодилерские компании, которые были представлены в основном малыми предприятиями, возникали и развивались достаточно стихийно, следовательно, не имели маркетинговой стратегии, нацеленной на комплексное освоение рынка. Использование технологий маркетингового управления в условиях становления рынка было затруднено, потому что автоконцерны не доверяли только что сформировавшимся дилерам, которые не могли обеспечить себе финансовую устойчивость. В условиях становления рынка потребитель не отличался особым спросом на бренды или какие-либо технические характеристики.

Клиенты автодилеров стремились приобретать практически любое автотранспортное средство, чтобы вложить деньги при высокой инфляции и тем самым инвестировать финансовые ресурсы домохозяйств.

Особенностью докризисного этапа развития российского авторынка является создание конкурентных преимуществ на основе формирования распределительно-сбытовой системы автопромышленного комплекса в виде автодилерских центров. Концепция развития автомобилестроительного производства была утверждена в 2002 г. и предусматривала привлечение иностранного капитала для строительства и развития в России значительного количества предприятий по сборке автомобилей на основе взаимодействия с крупнейшими мировыми автоконцернами. Для привлечения иностранных автомобилестроительных компаний на российский рынок создавались значительные льготы, а модель организации производства как бизнес-процесс представляла собой сборку автомобилей из поставленных на российский рынок узловых агрегатов и деталей.

Такая модель развития автомобилестроительной отрасли имеет ограничения, связанные с тем, что способствует вовсе не увеличению, а сокращению создания рабочих мест в российской автомобилестроительной промышленности, прежде всего в производстве автокомпонентов, в котором, по технологическим причинам, число рабочих мест на порядок больше, чем в собственно автосборочном производстве. Такая ситуация негативным образом сказывается на развитии национальной автомобилестроительной отрасли, а также на занятости в российском автопроме.

Темпы продаж на российском автомобильном рынке также сокращаются в связи со снижением активности покупателей в массовом сегменте. Например, продажи таких марок автомобилей как Kia, Toyota и Ford упали еще в конце 2012 г., в то время как продажи марок Renault, Skoda и Chevrolet выросли в среднем на 12–16% вследствие развития кредитных программ автоконцернов.

Результаты маркетингового обследования свидетельствуют о стагнации экономики и замедлении спроса на рынке автомобилестроительной продукции. Анализ рынка выявил ограничения для быстрого возобновления роста в ближайшее время, в связи с тем, что на складах автодилеров образовались значительные запасы произведенной автоконцернами продукции. В условиях стагнации правительство обращается к антикризисному арсеналу. Чтобы поддержать автопром и увеличить спрос на отечественные автомобили, Правительство России может снова начать субсидировать автокредиты.

На снижение потребительского спроса на авторынке оказывает значительное влияние увеличение процентных ставок по предлагаемым автокредитам на 1–2 процентных пункта. Цена кредита составляет 15–17%, что значительно превышает цену предложения банков автоконцернов. Высокие цены на кредиты также снижают потребительскую активность населения и платежеспособный спрос клиентов автодилерских центров.

Специализированные банки автопроизводителей растут вдвое быстрее рынка и с 2010 г. увеличили свою долю в 7 раз, но их рыночная доля в настоящее время невелика и составляет около 10%. Специализированные банки растут значительно быстрее других игроков, вследствие активного использования финансовых инструментов и маркетинговых технологий при продвижении автомобилестроительной продукции на рынке.

Согласно информации экспертов, лидером по темпам прироста розничного портфеля на российском рынке стал «Тойота банк», кредитный портфель которого за 2012 г. вырос на 80% до 31,8 млрд руб., в то время как «Мерседес-бенц банк» увеличил портфель на 42% до 7,4 млрд руб., а «БМВ банк» только на 35% до 20,7 млрд руб. (*Борисяк, 2013*).

На топ-10 банков в сегменте автокредитования, в который в 2012 г. впервые вошел «Тойота банк», входящий в бизнес-группу крупнейшего автоконцерна, работающего в России, приходится 69% рынка. Лидером отечественного рынка автокредитования считается ОАО «Сбербанк России», рост кредитного портфеля которого составил за год 24% (вырос до 102,6 млрд руб.), Второе место по портфелю выданных автокредитов устойчиво занимает «ВТБ24». Портфель автокредитов «ВТБ24» прирос на 34,3% до 95,5 млрд руб. Активным игроком рынка является также банк «Уралсиб», кото-

рый за 2012 г. увеличил портфель на 46% до 22,8 млрд руб., немного уступает «Уралсибу» банк «Юникредит», увеличивший рост кредитного портфеля на 36,8% до 62,2 млрд руб. (*Борисяк, 2013*).

Рынок автокредитования развивается достаточно высокими темпами, при этом российские банки занимают лидирующие позиции (рис. 1).

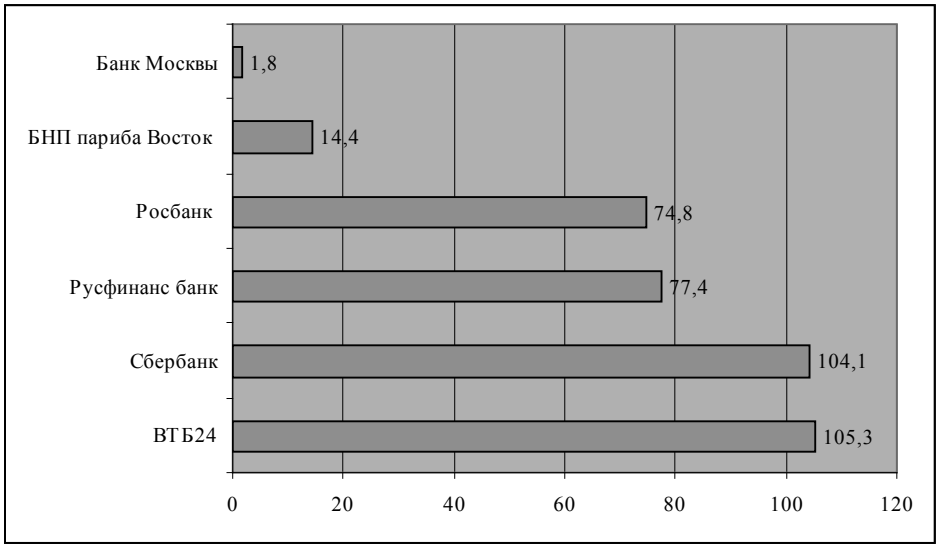

Рис. 1. *Динамика роста кредитного портфеля российских банков*[1]

Особенностью посткризисной стратегии развития банков транснациональных концернов можно назвать динамичный рост с опережением, который выше показателей российского рынка. Такая модель роста обеспечена стратегией маркетингового управления, основанной на сильных брендах. Банки мировых автоконцернов в 2012 г. показали очень высокие темпы роста за счет работы в стратегических бизнес-группах, в состав которых входят сборочное предприятие, банк и страховая компания.

В связи с тем, что банки автоконцернов предлагают лучшие условия для кредитования, темпы прироста портфелей крупнейших мировых автобанков оказались достаточно высокими и составили 10–40 процентных пунктов роста в сегменте автокредитования, в зависимости от марки, которую кредитует специализированный банк автоконцерна.

Конкурентоспособность специализированных банков автоконцернов во многом определяется задачами стратегии развития, которые должны выполнять прежде всего роль финансовой инфраструктуры. Банки автоконцернов не нацелены на прибыль, как российские кредитные организации. Следует отметить, что специализированные банки автоконцернов работают на рынке, реализуя интересы основных участников процесса купли-продажи автомобиля. Количество проданных автомобилей в кредит – это основной показатель их конкурентоспособности.

Конкурентоспособность «Тойота банка» зависит от динамики продаж автомобилей «Тойота мотор». Особенность маркетингового управления состоит в том, что рост спроса на автомобили автопроизводителя во многом определяет успешность банка.

Для реализации «излишков» новых автомобилей дилерские центры вынуждены разрабатывать и продвигать маркетинговые программы, основанные на специальных акциях, включающих скидки для потребителей. Специальные маркетинговые предложения, содержащие различные льготы для покупателей автомобилей, формируются обычно в конце года, поэтому рост потребительской активности наблюдается также в конце сезона. В связи с этим потребители откладывают запланированные покупки и с нетерпением ждут объявления бонусных программ и распродаж.

Специальные программы, разрабатываемые автоконцернами совместно с дилерами, значительно способствуют росту динамики реализации автомобилей, однако, вследствие низкой динамики роста доходов домохозяйств и удорожания кредитных ресурсов, продажи в 2013 г. новых автомобилей на отечественном рынке снижаются по сравнению с 2012 г., по нашему наблюдению, в среднем на 2–3 процентных пункта.

По опубликованной информации комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса, продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России в марте 2013 г. снизились на 4% по сравнению с мартом 2012 г., до 244 030 автомобилей; вследствие этого российский авторынок переместился со второго на третье место в Европе, впереди теперь не только Германия (продано 395 000 легковых автомобилей), но и Великобритания (продано 281 200 легковых автомобилей), которой удалось сразу выйти на первую позицию по объему продаж легковых автомобилей (*Виноградова, 2013*).

Согласно проведенным опросам российских автодилеров, рост продаж легковых автомобилей рынка замедляется по мере завершения распродаж машин прошлого модельного года. Например, в январе 2013 г. рост числа проданных автомобилей составил к 2012 г. 5%, в феврале 2013 г., по оценкам российских дилеров, было реализовано на 2% больше новых легковых машин, чем в феврале 2012 г.

[1] Составлено авторами статьи.

Стремясь снизить цену покупки, потребители приобретают продукцию у тех дилеров, которые распродают автомобили предыдущего года выпуска. Таким образом, снижение цены способствует снижению скопившихся запасов товаров на складах у дилеров и увеличению скорости оборота их финансовых ресурсов.

Для того чтобы обеспечить поступательный рост рынка автомобильной продукции, необходимы совместные маркетинговые программы автоконцернов, дилеров и коммерческих банков, направленные на стимулирование потребительского спроса. Эти программы будут, по нашему мнению, востребованы вследствие того, что более половины российского парка легковых автомобилей состоит из машин старше 10 лет. По данным «Автостата», на 1000 российских граждан в настоящее время приходится около 270 автомобилей (в Москве это число составляет около 300), тогда как, например, в США этот показатель составляет 802 автомобиля на 1000 граждан, в Германии – 564 автомобиля на 1000 граждан, в Великобритании – 523 автомобиля на 1000 граждан (*Виноградова, 2012a*).

Динамика дальнейшего развития отечественного рынка автомобилестроительной продукции будет зависеть от экономической ситуации в целом, а также от наличия специальных маркетинговых программ и доступности финансовых ресурсов для банков, которые, в свою очередь, могут предложить потребителям ликвидные кредитные продукты.

Контроль над реализацией маркетинговой стратегии позволяет сохранить транспарентность рынка и не допустить дезинформации потребителя о ценах на товары и услуги. В связи с этим, все маркетинговые коммуникации с клиентом, находящиеся в векторе поиска креативных решений, должны проводиться в стратегическом соответствии с интересами производителя модельного ряда машин (*Попов, 2009*).

Маркетинговые технологии должны способствовать формированию факторов, стимулирующих приобретение автомобилей российской сборки при увеличении реальных зарплат населения. При оценке маркетинговой стратегии развития российских дилерских центров в контуре развития автомобилестроительной отрасли и ее их кластеров, необходимо охарактеризовать проблему локализации производства на российском рынке. Большинство крупнейших российских дилеров отмечают, что российские клиенты с 2011 г. увеличили спрос на более дорогие автомобили.

Согласно маркетинговому обследованию журнала «Автобизнес ревю», в 2011 г. выручка 60 крупнейших компаний от продажи новых автомобилей составила 780 млрд руб. без учета НДС (или 26 млрд долл. по курсу 30 руб. за долл.), что на 53% выше, чем в 2010 г. Общая выручка автодилеров фирм с учетом сервиса, продаж автомобилей с пробегом и прочих услуг за 2011 г. выросла только на 46%, составив почти 978 млрд руб. (*Виноградова, 2012b*)

Фактором, ограничивающим рост доходов автодилеров на российском рынке, является низкая маржинальность деятельности вследствие медленного роста доходов от сервиса и продажи запасных частей из-за снижения гарантийного парка. Несмотря на рост объемов финансовых потоков, дилеры в 2011–2012 гг. продавали меньше автомобилей в натуральном выражении, чем, например, в докризисном 2008 г., а рост доходов дилерских компаний зависел от роста средней стоимости продаваемых автомобилей, которая за последние три года выросла примерно на 30% (рис. 2).

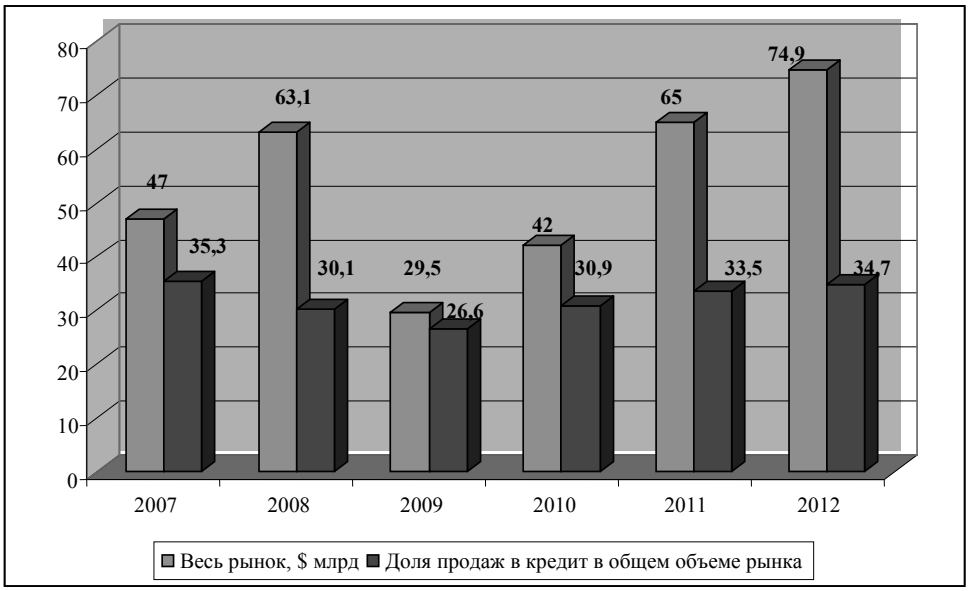

Рис. 2. *Динамика продаж на российском авторынке с учетом кредитных продуктов банков*[2]

За этот же период региональные дилеры показали лучшую динамику развития, чем компании федерального уровня (как по росту продаж в штуках, так и по выручке).

По мнению экспертов, этот рост связан с тем, что именно региональные автодилеры сильно снизили объемы продаж в кризис. Абсолютным лидером роста выручки стала ставропольская компания «Дрим кар», увеличившая за год свои продажи на 211% до 7,26 млрд руб., но своей докризисной выручки в 14 млрд руб. автодилерский центр не достиг (*Виноградова, 2012b*).

[2] Составлено авторами статьи.

Журнал «Автобизнес ревю» на основе оценки финансовых показателей и маркетинговых стратегий в 2013 г. сформировал новый рэнкинг крупнейших российских автодилеров, отметив, что 100 крупнейших автодилерских центров увеличили продажи новых автомобилей в среднем на 16%, опередив общую динамику рынка; 29 холдингов из рейтинга нарастили продажи ниже среднего (9 автодилеров завершили год с отрицательным результатом), а 45 автодилеров увеличили продажи на 20% и больше (*Грибцова, Дранишникова, 2013*).

Важной особенностью развития российского рынка является то, что продажи региональных дилерских центров составили более 20% в натуральном выражении, при этом из 10 компаний, показавших лучшие результаты по динамике продаж, впереди были автодилеры Южного федерального округа. Рынок в Москве и Санкт-Петербурге прибавил только 8–10%, потому в топ-100 автодилерских компаний входят более 50% автоцентров, работающих не на федеральных рынках, а на региональных.

Увеличение динамики продаж региональных дилерских центров можно объяснить отмеченным эффектом низкой базы, что способствует оптимизации прогнозов, связанных с увеличением активности потребителей на рынке автомобилестроительной продукции. У большинства иностранных компаний, занимающихся автосборочным производством в России, до конца 2009 г. не была сформированная дилерская сеть в регионах. Соответственно, не было и специальных программ по стимулированию сбыта готовой продукции.

На региональных рынках автомобили продавали посредники, которые приобретали их в столичных дилерских центрах по заказу конкретных клиентов. Региональные дилерские сети стали активно развиваться в конце 2010 г., когда автоконцерны вывели на рынок достаточно много интересных маркетинговых предложений, способствующих росту продаж в регионах.

Развитие дилерских центров как устойчивых операторов российского рынка связано, прежде всего, с их выходом на плановые расчетные показатели по реализации, поэтому маркетинговые программы дилерских центров обеспечили им устойчивую концепцию позиционирования на региональных рынках. Структура российского рынка в стоимостном выражении также меняется под влиянием маркетинговых технологий. Решающим фактором роста рынка является, главным образом, увеличение стоимости средней покупки автомобиля. Если рост рынка обеспечивается увеличением только стоимости произведенного товара, то динамика роста может быть ограничена уровнем платежеспособного спроса в регионах.

Еще одним интересным моментом развития авторынка является тот факт, что, несмотря на изменение структуры финансовой доходности дилеров в сторону роста доходов от реализации новых машин, основной рост доходности автодилерских центров обеспечивают следующие направления деятельности: реализация автомобилей с пробегом и организация сервисного обслуживания клиентов.

Маркетинговое управление развитием рынка со стороны крупных иностранных концернов привело к тому, что в России стала складываться западная концепция модели роста, при которой продажи растут не более чем на 5% в год, а успех игроков рынка зависит от способности максимально диверсифицировать бизнес.

Следует отметить, что маркетинговое управление процессом диверсификации автодилерского бизнеса направлено на создание не только удобных сервисов, но и известного портфеля брендов, а также на продвижение на рынке не только новых машин, но и машин с пробегом (на основе программ обратного выкупа), страховых и финансовых услуг, высококачественного и оперативного послепродажного обслуживания.

Кредитные ставки на продукты автокредитования увеличились вслед за депозитами, ставки по которым стали подниматься вследствие ограниченного притока ресурсов с глобального рынка из-за обострения долгового кризиса в Европе. Только с июня по середину сентября предыдущего аналогичного периода, по данным маркетингового агентства MARCS, которое проводит ежемесячный мониторинг услуг крупнейших банков методом тайного покупателя, ставки потребительских кредитов выросли в 12 из 30 крупнейших банков (Сбербанк, «Траст», «ВТБ 24», «МДМ банк» и др.), а снизились только у двух крупных операторов рынка (Райффайзенбанк и Номос-банк) (*Коваль, 2012*).

ОАО «Сбербанк России» в настоящее время обеспечивает себе конкурентные преимущества на рынке автокредитования благодаря дочернему банку «Сетелем», который является профессиональным розничным ритейлером и имеет хорошо проработанные технологии сегментирования рынка. Группа Сбербанка занимает лидирующую позицию на рынке автокредитования: доля Сбербанка вместе с банком «Сетелем» на 1 мая 2013 г. составила 13,2% (*Биянова, 2013*).

Если оценить, какую долю занимают на авторынке банковские группы, то следует выделить в качестве устойчивого лидера кредитных продаж автомобилей группу SG (152,2 млрд руб. на 1 мая). Два банка этой группы занимают значительную долю отечественного рынка автокредитования: Русфинансбанк (77,4 млрд руб.) и Росбанк (74,8 млрд). По объему доли банковских групп группа Росбанка» занимает второе место.

В зависимости от того, является ли дилерская компания официальным представителем определенного автоконцерна или самостоятельно организует деятельность по продвижению нескольких автомобильных брендов, выступая на российском авторынке как самостоятельный игрок, можно выявить различия в маркетинговой стратегии, связанной с продвижением легковых автомобилей и оказанием услуг.

ЛИТЕРАТУРА

Биянова Н. (2013). Пересчет не помог Сбербанку. *Ведомости*. № 97 (3359). Доступно на: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/463741/pereschet_ne_pomog_sberbanku. (дата доступа: 5 июня).

Борисяк Д. (2013). Кредиты продаются вместе с автомобилями. *Ведомости*. № 22 (3284). Доступно на: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/393761/kredity_prodayutsya_vmeste_s_avtomobilyami#ixzz2VjXx3Icn. (дата доступа: 12 февраля).

Виноградова Е. (2012a). Дальше расти некуда. *Ведомости.* № 235 (3249). Доступно на: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/360791/dalshe_rasti_nekuda#ixzz2Vi9mDdVJ. (дата доступа: 11 декабря).

Виноградова Е. (2012b). Переехали кризис. *Ведомости*. 75 (3089). Доступно на:
http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/279801/pereehali_krizis. (дата доступа: 25 апреля).

Виноградова Е. (2013). Автомобильный рынок вырос благодаря распродажам. Vedomosti.ru. Доступно на:
http://www.vedomosti.ru/auto/news/9927541/avtomobilnyj_rynok_vyros_blagodarya_rasprodazham#ixzz2ViPeeBX6. (дата доступа: 11 марта).

Грибцова Ю., Дранишникова М. (2013). Кто лучше всех продает машины. Vedomosti.ru. Доступно на:
http://www.vedomosti.ru/auto/news/11487021/dilery_podehali_k_bareru#ixzz2ViUiUExm. (дата доступа: 24 апреля).

Коваль Л. (2012). Как дорожают кредиты. *Ведомости*. № 179 (3193). Доступно на: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/314271/kak_dorozhayut_kredity#ixzz2Vj8voNOL. (дата доступа: 21 сентября).

Попов В.В. (2009). Новые знания, технологии, инновации для регионального автобизнеса и его инвесторов. М.: ИД «Российское время».

REFERENCES

Biyanova N. (2013). Conversion is not helped Sberbank. Vedomosti. No. 97 (3359). Available at:
http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/463741/pereschet_ne_pomog_sberbanku. (Date of access: June 5). (In Russian).

Borisyak D. (2013). Loans sold with the car. *Vedomosti*. No. 22 (3284). Available at: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/393761/kredity_prodayutsya_vmeste_s_avtomobilyami#ixzz2VjXx3Icn.
(Accessed on 12 February). (In Russian)

Vinogradova E. (2012a). Next grow nowhere. *Vedomosti*. № 235 (3249). Available at: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/360791/dalshe_rasti_nekuda # ixzz2Vi9mDdVJ. (Access date: December 11) (In Russian).

Vinogradova E. (2012b). Moved crisis. Bulletin, 75 (3089). Available at:
http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/279801/pereehali_krizis. (Access date: April 25). (In Russian).

Vinogradova E. (2013). The car market has grown thanks to sales. Vedomosti.ru. Available at: http://www.vedomosti.ru/auto/news/9927541/avtomobilnyj_rynok_vyros_blagodarya_rasprodazham#ixzz2ViPeeBX6.
(Accessed on 11 March). (In Russian).

Gribtsova Yu, Dranishnikova M. (2013). Who is the best selling car. Vedomosti.ru. Available at:
http://www.vedomosti.ru/auto/news/11487021/dilery_podehali_k_bareru # ixzz2ViUiUExm. (Access date: April 24). (In Russian).

Koval L. (2012). How Expensive loans / *Vedomosti,* № 179 (3193). Available at: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/314271/kak_dorozhayut_kredity # ixzz2Vj8voNOL. (Accessed on 21 September). (In Russian).

Popov V.V. (2009). New knowledge, technology, innovation for regional automotive business and its investors. Moscow, «Rossiyskoye vremya».

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПЕРСПЕКТИВНОМ РАЗВИТИИ КРУПНЫХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

ОГУРЦОВА О.Н.,
соискатель,
Южный федеральный университет,
управляющий филиалом «Газпромбанк» (Открытое акционерное общество) в г. Ростове-на-Дону,
e-mail: andreevalarisa@mail.ru

В статье выделена роль инструментов маркетингового управления в перспективном развитии крупных российских банков. В частности, рассмотрены подходы к определению понятий «банковская услуга» и «банковский продукт», представлен маркетинговый комплекс современного коммерческого банка.

Ключевые слова: *банк; банковский маркетинг; маркетинговое управление; маркетинговый комплекс; инструменты.*

THE ROLE OF MARKETING MANAGEMENT IN PERSPECTIVE DEVELOPMENT OF LARGE RUSSIAN BANKS

OGURTSOVA O.N.,
applicant for a PhD in Economics,
Southern Federal University,
Branch Manager «Gazprombank» (Open Joint-Stock Company) in Rostov-on-Don,
e-mail: andreevalarisa@mail.ru

The article underlines the role of marketing management instruments in perspective development of large Russian banks. In particular, it considers the main approaches to determination of the concepts of "banking services" and "banking product", the marketing-mix of modern commercial bank.

Keywords: *bank; bank marketing; marketing management; marketing-mix; methods.*

JEL classification: *G21, G28.*

Современный банковский маркетинг нацелен на установление взаимосвязей между особенностями и возможностями определенного банка с клиентами на целевом рынке и обеспечение достижения им своей основной коммерческой цели через наиболее полное удовлетворение выявленных потребностей клиентов. Вместе с тем, банковский маркетинг имеет существенные отличия от маркетинга в других областях экономической жизни, что вызвано особой экономической ролью банковского дела и его особым местом в системе экономических отношений и процессе общественного воспроизводства.

Французские ученые Ж.-Э. Мерсье и Ж.-Э. Писини отмечают, что в условиях финансовой глобализации в области банковского маркетинга происходят качественные изменения, связанные с разработкой и реализацией комплексной стратегии удовлетворения потребностей клиентов; по оценкам ученых, коммерческие банки, способные осуществлять подобную стратегию, могут повысить рентабельность своих операций в расчете на одного клиента на 50–100%, в том числе за счет таких факторов (*Mercier, Pacini, 2006. P. 59*) как:

- маркетинг, учитывающий жизненный цикл клиента, на 25–50%;
- стратегия привлечения и удержания клиентов, на 20–40%;
- использование альтернативных каналов сбыта, на 5–15%.

Объектами исследования в области банковского маркетинга выступают маркетинговые продукты и услуги, рынок маркетинговых услуг финансово-кредитных институтов, которые являются экономическими агентами сложнейшей системы, сформированной глобальной финансовой экономикой.

© О.Н. Огурцова, 2013

Как мировой, так и российский рынок банковских услуг постепенно трансформировался из «рынка производителя (банка)» в «рынок потребителя (клиента)». Доказательством такой трансформации явился рост объемов розничного рынка банковских услуг, в результате чего особое значение в организационных структурах банков приобрели службы, занимающиеся маркетингом и стратегическим планированием.

Специфика банковского маркетинга обусловлена также особенностями самого банковского товара (продукта и услуги). В теоретических работах и в практической банковской деятельности эти понятия используются некорректно применительно к истории товарно-денежных отношений. Так, достаточно часто встречается отождествление понятий «банковский продукт» и «банковская услуга».

В настоящее время экономистами не выработано единое мнение по поводу этих понятий и что в конечном итоге удовлетворяет потребности клиента: операция, услуга или продукт.

Существует четыре основных подхода к определению этих понятий:

1. Денежный подход (Лаврушин О.И., Быкова Н.И., Головин Ю.В.)

Основой этого подхода является «денежная» составляющая как ключевая характеристика деятельности банка: деньги – это ресурс, который «изготавливается» банками в соответствии с требованиями объективных экономических законов, т. е. продукт банка, включающий:

– товар особого рода в виде денег, платежных средств;
– денежные средства и ценные бумаги, продаваемые или предоставляемые банками на определенный срок;
– различного рода услуги преимущественно денежного характера;
– эмиссия денег, включая их электронную форму;
– конкретный банковский документ (например, чек, вексель, сертификат и т. д.)

В соответствии с данной теорией:

1) не просматривается четкого разграничения между понятиями «услуги» и «операции»;

2) в определение «банковского продукта» не включаются такие сферы деятельности банка, как хранение ценностей, информационное обслуживание и т. д. (т. е. сужается сфера деятельности банка);

3) игнорируются «неденежные» составляющие банковского продукта (поскольку, например, предоставление кредита заключается не только в передаче денег, но также включает мониторинг, оценку, контроль за их возвратом и целевым использованием).

2. Маркетинговый подход (Уткин Э.А., Гурьянов С.А., Максутов Ю.Г., Алехин Р.В., Иванов А.Н., Романов А.В., Маркова В.Д.).

В рамках данного подхода рассматриваются две концепции. Согласно первой, понятие «банковский продукт» вообще не рассматривается, поскольку считается некорректным переводом понятия «banking product». Банковская операция рассматривается как определенное действие или элемент банковской услуги.

Согласно второй концепции, понятие «банковская услуга» и «банковский продукт» являются синонимами: банковский продукт рассматривается как комплекс услуг по активным и пассивным операциям; банковская услуга определяется как продукт, удовлетворяющий потребности клиентов банка.

3. «Правовой» подход (основные положения этого подхода изложены в законодательстве и комментариях юристов).

В современном российском законодательстве пока не нашло места понятие «банковский продукт», также нет однозначного подхода к определению понятий «услуга» и «операция». Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» тоже не определяет понятие услуги, а специфика банковской деятельности определяется на основе перечня банковских операций и сделок, причем понятия «сделка» и «операция» употребляются как тождественные. Эта ситуация приводит к тому, что при лицензировании деятельности банка ЦБ РФ указывает в лицензии перечень банковских операций, а банки при осуществлении деятельности рекламируют и продвигают банковские услуги.

4. «Клиентский» подход (Коробов Ю.И., Масленченков Ю.С., Мирецкий А.П.).

В рамках данного подхода основной акцент делается на клиента. Банковская операция определяется как упорядоченная совокупность действий сотрудников банка по удовлетворению потребностей клиентов, т. е. по их обслуживанию. При этом банковская услуга это результат обслуживания клиентов, т. е. выполнение банковских операций.

Все сторонники различных концепций, тем не менее, видят предназначение банков в повышении уровня рационального поведения участников экономических отношений в условиях рыночной неопределенности, снижении размеров их трансакционных издержек и минимизации информационной асимметрии в отношениях между ними.

Развитие рынка маркетинговых услуг обеспечивает формирование клиентской базы коммерческих банков и направлено на выявление скрытого потенциала. Как правило, формирование маркетинговой стратегии и выполнение рекомендаций консультантов сопряжено с необходимостью сбора и анализа текущей управленческой информации. В ходе консультирования специалисты способствуют созданию системы мониторинга и контроля в банке.

При отсутствии спроса на свои банковские продукты, финансово-кредитные институты становятся нежизнеспособными. Поэтому выявление клиентов, анализ их потребности в банковских услугах, разумно построенная стратегия продвижения – неотъемлемые составляющие управления банком. Для выработки маркетинговой стратегии специалисты создают систему сбора и анализа информации о потребителях и конкурентах, что позволяет гибко реагировать на изменения рыночной ситуации в условиях кризиса.

Одной из важных составляющих маркетинга является продвижение банковских услуг. Разработка плана продвижения услуг позволяет различным подразделениям, филиалам банка предпринимать согласованные действия по информированию клиентов о банке. Это дает возможность наладить максимально эффективное распространение рекламы банка.

Данная точка зрения подтверждается Дж. Бодрийяром (*Baudrillard, 1996*), который утверждает, что маркетинговые коммуникации – это важный аспект культурного капитала потребителей; они отражают и усиливают чувство индивидуальности при приобретении качественных продуктов и услуг.

Ф. Тибо (*Thibaut, 2003*) утверждает, что в бурной и динамично развивающейся рыночной среде (сегментированный рынок, новые модели покупок, новые рынки, внешняя и внутренняя конкуренция и т. д.) «новые услуги способны продвигаться только на основе взаимодействия с лояльными клиентами».

Важным каналом дистрибуции банковских продуктов в условиях финансовой глобализации, который используют коммерческие банки с известным брендом, является Интернет. Всемирная сеть служит и средством передачи информации, и местом заключения сделок, хотя ее первая роль из вышеназванных, по мнению зарубежных ученых, более эффективна (*DalF0lmo, 2003., Nyeck 2007*). Электронная коммерция открывает новые возможности банкам для продвижения финансовых услуг, позволяя им продавать свои продукты (*Kapferer, 2000. Pp. 251–260*).

Р. Мартиньяк и М. Брюс (*Marciniak, 2004*) полагают, что «стратегический потенциал электронной коммерции можно оценить, применив матрицу продукта, предложенную И. Ансоффом». Современную стратегию развития банков можно представить двумя сегментами: развитием и завоеванием рынка (табл. 1).

Таблица 1

Матрица продукта/рынка, разработанная И. Ансоффом

Товарный рынок/Продукт	Существующий	Новый
Существующий	Завоевание рынка	Развитие продукта
Новый	Развитие рынка	Диверсификация

Например, продукты банка, реализуемые на веб-сайте, выбираются из уже существующего ассортимента и предназначаются для потребителей, хорошо знакомых с его работой и репутацией и желающих совершить покупку через Интернет, и для тех клиентов, которые не могут пойти в банковский офис.

Передача информации о банке клиенту подразумевает его рекламу в авторитетных печатных изданиях, спонсирование соответствующих мероприятий и сформированный спрос на рынке маркетинговых услуг. С целью поддержания высокого уровня осведомленности о конкретном банке и его продуктах в маркетинговые коммуникации вкладываются значительные средства, при этом бюджеты банков, направленные на рекламу, составляют 6–12 % от их общего объема продаж (*Bruce, 2004*).

Реклама с участием звезд ассоциирует бренд с определенным образом жизни и дополнительно привлекает внимание некоторых потребителей (например, Брюс Уиллис снимается в рекламе Банка Траст).

Маркетинг в сфере взаимоотношений продавца и покупателя, выраженный в предоставлении последнему возможности персонального обслуживания, усиливает эффективность маркетинговых коммуникаций (*Jackson, 2004*). Эмпирический маркетинг (*Financial…, 2005. P. 380*) признан тем важнейшим фактором, который подчеркивает высокое качество предоставляемых услуг.

Следует подробнее остановиться на маркетинговом комплексе коммерческого банка. Маркетинг-микс – набор маркетинговых инструментов, которые используются компанией для решения маркетинговых задач на целевом рынке. Дж. Маккарти предложил классифицировать маркетинговые инструменты по четырем направлениям: продукт, цена, место (т. е. распределение) и продвижение (или четыре «P» маркетинга – Product, Price, Place, Promotion).

Маркетинговый комплекс – это набор поддающихся контролю маркетинговых процедур: выбор банковского продукта, определение конкурентной цены, разработка методов распространения и продвижения банковского продукта, который можно представить следующим образом (табл. 2).

Таблица 2

Маркетинговый комплекс коммерческого банка[1]

Банковский продукт	Цена	Распространение	Продвижение
Потребности клиентов Ассортимент Качество Консалтинг	Доходы по активным операциям Доходы по пассивным операциям Стоимость проведения операций Затраты на оказание бесплатных услуг	Каналы распределения Охват рынка Местоположение точек продаж продуктов Организация продаж	Реклама, выставки Личное продвижение Стимулирование сбыта Коммуникативная политика

Оптимальный подход к концептуализации банковских услуг был предложен в 1976 г. во Франции профессорами школы бизнеса Марсельского университета. Модель маркетинга банковских услуг П. Эйглие и Е. Ланжеар назвали «SERVUCTION», или «обслуживание в действии».

В данной модели акцент делается на одновременность производства и потребления банковской услуги. Модель П. Эйглие и Е. Ланжеара подчеркивает не только одновременность производства и потребления услуги, но и ее неосязае-

[1] Составлено автором по материалам исследования.

мость (*Новаторов, 2010*). Данная «SERVUCTION»-модель как бы микроскопически показывает то, что, собственно, происходит в этом процессе, или саму динамику процесса банковского обслуживания.

Ключевыми факторами в этой модели являются:

- сам процесс банковского обслуживания клиента, охваченный большим квадратом (пунктирные линии);
- банк, предоставляющий услугу, обозначенный малым квадратом;
- целевой потребитель банковской услуги;
- другие клиенты в банке в момент обслуживания целевого потребителя.

Таким образом, модель П. Эйглие и Е. Ланжеара расширяет существующие модели маркетинга банковских услуг добавлением новых, дополнительных и как бы не свойственных для банковского маркетинга функциональных задач, которые представлены контролем материальной среды обслуживания и поведением персонала. В отличие от менеджера по маркетингу в промышленном секторе, банковский менеджер вынужден контролировать не только поведение и внешний вид контактного персонала, но и дизайн помещения, чистоту служебных помещений, опрятность прилегающей территории, освещение, музыку в помещении и т. п.

Третий, немаловажный фактор, представленный в модели маркетинга банковских услуг П. Эйглие и Е. Ланжеара, это другие потребители, присутствующие в банке. Согласно модели, качественные и поведенческие характеристики других потребителей, находящихся в момент процесса обслуживания в поле зрения или рядом с целевым потребителем, существенно влияют на общее восприятие и переживаемость процесса банковского обслуживания и общего восприятия качества банковской услуги.

Совокупная логика модели П. Эйглие и Е. Ланжеара предполагает, что менеджер по маркетингу банковских услуг кроме традиционных стратегий классического маркетинга, используемых в производственном секторе и известных как «4Р» (продукт, цена, коммуникации, каналы распределения), должен продумать и спланировать три дополнительные стратегии (+3Р):

1. Банковский менеджер должен позаботиться о видимой части банка и создать определенную или брендинговую материальную среду, по которой потребитель будет пытаться оценивать в реальном исполнении качество предстоящего банковского обслуживания. На практике эта стратегия обычно реализуется в создании определенного интерьера или дизайна помещения, где осуществляется обслуживание.

2. Затем банковский менеджер должен обеспечить определенные стандарты поведения и внешнего вида персонала, находящегося в контакте с потребителем в процессе обслуживания. На практике эта стратегия обычно реализуется в обучении и мотивации персонала. Специалисты по маркетингу банковских услуг предлагают решать эту задачу средствами и технологиями внутреннего маркетинга. Концепция внутреннего маркетинга предполагает обходиться с персоналом как с внутренним потребителем.

3. Наконец, банковский менеджер должен продумать, как организовать потребителей, чтобы каждый из них находился «среди своих» групп и не мешал другим потреблять услугу. Примерами подобной стратегии являются эконом- и бизнес-классы в самолетах, места в партере и на «галерке» в зрительных залах, курящие и некурящие зоны в ресторанах.

Французская модель маркетинга банковских услуг П. Эйглие и Е. Ланжеара получила достаточно широкое международное признание. Причиной популярности данной модели, очевидно, является ее практичность, поскольку эта модель указывает на те контролируемые факторы, которые можно использовать при планировании маркетинга банковских услуг: контактный персонал, материальная среда, другие потребители.

Таким образом, маркетинг-микс современного коммерческого банка можно представить в виде расширенного варианта модели «4Р», каким выступает модель «7Р»: продукт, цена, коммуникации, каналы распределения, контактный персонал, материальная среда, другие потребители (personnel; physical assets; people).

Для того чтобы достичь успеха, банк должен создать эффективный рынок. Этим рынком является рынок маркетинговых услуг, который позволяет завоевать покупателей этих финансовых продуктов и услуг, привлечь к нему экономических агентов, которые обладают способностью оплачивать покупки. План маркетинга как часть бизнес-плана необходим не только для внутренней организации деятельности банка, но служит основой для контактов, как с партнерами, так и с инвесторами.

Главными составляющими элементами, обеспечивающими развитие рынка маркетинговых услуг и конкурентоспособности банковских продуктов, является маркетинговое управление на основе стратегически представленного маркетингового комплекса, проведение активного маркетинга, своевременное освоение новых образцов банковских услуг и высокое качество обслуживания клиентов.

ЛИТЕРАТУРА

Новаторов Э.В. (2010). Международные модели маркетинговых услуг. *Банковские услуги*. № 6.

Baudrillard J. (1996). The System of Objects. London: Verso.

Bruce M. (2004).Turbulent brandscape: retailing luxury brands in the UK and France. British Academy of Management Conference, Saint Andrews University (Scotland). August-September. M. Bruce, C. Kratz.

DalF0lmo R.F. (2003). Luxury branding on the Internet: lost opportunity or impossibility? R.F. Dall'Olmo, C. Lacroix // Marketing Intelligence and Planning.

Financial Times (Jonathan Birchall) (2005). Luxury is so last year. New York FT.com site. March 25.

Hetzel P. (2002). Planete conso, marketing experientiel et nouveaux univers de consommation. Editions d'organisation.

Jackson T. (2004). A contemporary analysis of global luxury brands. International Retail Marketing. M. Bruce et al. (eds). Oxford: Butterworth-Heinemann.

Kapferer J.N. (2000). How the Internet impacts on brand management. *Journal of Brand Management*. № 4(4).

Marciniak R. (2004). The scope of e-commerce in retail strategy. International Retail Marketing. M. Bruce et al. (eds). Oxford: Butterworth-Heinemann.

Mercier J.-E., Pacini J.-E. (2006). Marketing: Objectif rentabilite. *Banque*. P. № 594.

Nyeck S. (1997). WWW as a communication tool for luxury brands: compared perceptions of consumers and managers. S. Nyeck, E. Roux. Proceedings of the Second International Research Seminar on Marketing Communication and Consumer Behavior / B. Van Raiiji et al. (eds). La Londe Les Maures.

Thibaut F. (2003). Creation et design ou I'innovation dans l'univers du luxe. Luxe… metiers et management atypiques. D. Alleres. Economica.

REFERENCES

Baudrillard J. (1996). The System of Objects. London: Verso.

Bruce M. (2004).Turbulent brandscape: retailing luxury brands in the UK and France. British Academy of Management Conference, Saint Andrews University (Scotland), August-September. M. Bruce, C. Kratz.

DalFOlmo R.F. (2003). Luxury branding on the Internet: lost opportunity or impossibility? R.F. Dall'Olmo, C. Lacroix // Marketing Intelligence and Planning.

Financial Times (Jonathan Birchall) (2005). Luxury is so last year. New York FT.com site. March 25.

Hetzel P. (2002). Planete conso, marketing experientiel et nouveaux univers de consommation. Editions d'organisation.

Jackson T. (2004). A contemporary analysis of global luxury brands. International Retail Marketing. M. Bruce et al. (eds). Oxford: Butterworth-Heinemann.

Kapferer J.N. (2000). How the Internet impacts on brand management. *Journal of Brand Management*. № 4(4).

Marciniak R. (2004).The scope of e-commerce in retail strategy. International Retail Marketing. M. Bruce et al. (eds). Oxford: Butterworth-Heinemann.

Mercier J.-E., Pacini J.-E. (2006). Marketing: Objectif rentabilite. *Banque*. P. № 594.

Novatorov E.V. (2010). International models of marketing services. *Bankovskiye uslugi*. № 6.

Nyeck S. (1997). WWW as a communication tool for luxury brands: compared perceptions of consumers and managers. S. Nyeck, E. Roux. Proceedings of the Second International Research Seminar on Marketing Communication and Consumer Behavior / B. Van Raiiji et al. (eds). La Londe Les Maures.

Thibaut F. (2003). Creation et design ou I'innovation dans l'univers du luxe. Luxe… metiers et management atypiques. D. Alleres. Economica.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

ЛЫСОЧЕНКО А.А.,
доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: alla44@yandex.ru

Обеспечение финансово-экономической устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей является одной из целей современной экономической политики России. Деятельность сельскохозяйственных организаций сопровождается высокими рисками, которые влияют на формирование финансов и объективно обусловливают активное участие государства в регулировании деятельности данных организаций. Государственная поддержка создает благоприятные тенденции в формировании инвестиционных возможностей в АПК и улучшение ценовой конъюнктуры на отдельных сегментах агропродовольственного рынка. Однако финансовое состояние сельскохозяйственной отрасли имеет серьезный дефицит собственных средств. Кроме того, современное состояние сельскохозяйственных товаропроизводителей усложняется некоторыми условиями в связи с присоединением России к ВТО.

Ключевые слова: *агропромышленный комплекс; государственная поддержка; показатели развития сельского хозяйства; эффективность бюджетных расходов на поддержку АПК; программы развития сельского хозяйства.*

THE FINANCIAL AND ECONOMIC ASPECT OF THE DEVELOPMENT OF REGIONAL AGRICULTURE

LYSOCHENKO A.A.,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Southern Federal University,
e-mail: alla44@yandex.ru

Ensuring financial and economic stability of agricultural producers is one of the purposes of modern economic policy of Russia. Activity of the agricultural organizations is accompanied by high risks which influence formation of finance and objectively cause active participation of the state in regulation of activity of data of the organizations. The state support creates favorable tendencies in formation of investment opportunities in agrarian and industrial complex and improvement of a price environment on separate segments of the agro food market. However the financial condition of agricultural branch has serious deficiency of own means. Besides, the current state of agricultural producers becomes complicated some conditions in connection with joining of Russia to the WTO.

Keywords: *agro-industrial complex; state support; indicators of development of agriculture; efficiency of the budgetary expenses on support of agrarian and industrial complex; program of development of agriculture.*

JEL classification: *Q14, Q18, R11.*

На примере Ростовской области, агропромышленный комплекс которой является одним из ведущих в России, проведем оценку финансово-экономического состояния регионального АПК.

В Ростовской области 8,5 млн га сельхозугодий. По площади сельхозугодий область занимает третье, по площади посевов – второе, по численности сельского населения – четвертое место в Российской Федерации. На долю Ростовской области по итогам 2012 г. приходится более 4,5% валовой продукции сельского хозяйства России, более 12% подсолнечника, 9% производства зерна.

© А.А. Лысоченко, 2013

В аграрном секторе отмечается стабильный рост производства основных видов сельскохозяйственной продукции. По урожаю зерновых Ростовская область занимает 2-е место в Российской Федерации, подсолнечника – 4-е, овощей – 5-е место. Несмотря на снижение производства зерновых и масличных культур в 2012 г. из-за неблагоприятных погодных условий (получено 6,3 млн. т зерновых и 981,2 тыс. т масличных культур), собранный объем урожая позволяет Ростовской области обеспечить себя и реализовывать продукцию за пределы области. При этом в хозяйствах всех категорий больше, чем в 2011 г., собрано картофеля (на 1,5%), овощей (на 6,7%) и плодово-ягодных культур (на 7,9%).

По производству яиц область занимает 2-е место в РФ и 1-е в Южном федеральном округе, по производству молока – 5-е место в Российской Федерации и 2-е по Южному федеральному округу, производству мяса – 6-е в РФ и 2-е по Южному федеральному округу. Индекс производства продукции животноводства в сопоставимой оценке в 2012 г. составил 107,6%.

Характеристика современного состояния агропромышленного комплекса Ростовской области представлена в табл. 1; 2; 3.

Таблица 1

Основные показатели развития сельского хозяйства в Ростовской области

Показатели	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	В среднем за 2008-2012 гг.
Продукция сельского хозяйства, млрд руб.	115,8	102,4	118,1	149,0	144,9	126,0
Индекс производства продукции сельского хозяйства, %	142,9	85,7	98,6	115,8	93,0	107,2
Зерновые культуры, тыс. т	9124,1	6780,6	6842,1	7925,6	6300,3	7394,5
Масличные культуры, тыс. т	1564,2	1018,2	1032,7	1247,9	1039,3	1180,5
Картофель, тыс. т	380,2	305,4	284,5	394,9	400,9	353,2
Овощи, тыс. т	548,2	472,3	483,8	635,0	677,5	563,4
Плоды и ягоды, тыс. т	102,2	110,7	99,5	106,4	114,8	106,7
Мясо (в жив. весе), тыс. т	342,7	378,4	379,3	373,5	354,5	365,7
Молоко, тыс. т	995,5	1035,3	1003,1	1017,7	1084,6	1027,2
Яйца, млн шт.	1397,5	1484,7	1598,2	1688,8	1783,4	1590,5
Производство валовой сельхозпродукции на 1 га пашни в области, тыс. руб.	19,9	17,6	16,99	19,6	17,9	18,4
Приобретено сельскохозяйственной техники:						
тракторов	1272	873	975	1523	1419	1212
зерноуборочных комбайнов	497	508	497	675	551	546

Финансово-экономическое управление в агропромышленном комплексе во многом определяется программным регулированием и оказанием государственной поддержки. В Ростовской области законодательная база, регламентирующая государственное управление АПК, представлена: Федеральным законом «О развитии сельского хозяйства»; Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ростовской области на 2013–2020 годы; Областным законом «О развитии сельского хозяйства в Ростовской области»; Областными долгосрочными целевыми программами развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ростовской области на 2010–2014 гг. и на 2015–2020 гг.; Стратегией социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года; Концепцией развития агропромышленного комплекса Ростовской области на период до 2020 года.

В рамках действующих программ ежегодно увеличивается государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей региона, так, например, в 2012 г. объем финансирования АПК увеличился в 2,4 раза по сравнению с 2008 г.

За 2008–2012 гг. в АПК направлено 24,3 млрд руб., в том числе за счет средств федерального бюджета 18,2 млрд руб., областного – 6,1 млрд. руб. Государственная поддержка агропромышленного комплекса распределена в разрезе подотраслей: на растениеводство – 4,9 млрд руб.; животноводство – 1,8 млрд руб.; развитие малых форм хозяйствования – 0,4 млрд руб.; возмещение части процентной ставки по кредитам – 13,2 млрд руб.; социальное развитие села – 3,1 млрд руб.

Таблица 2

Государственная поддержка АПК в Ростовской области (млн руб.), 2008–2012 гг.

Направления финансирования	2008	2009	2010	2011	2012	в % 2012 к 2008 гг.
Финансовая поддержка из федерального и областного бюджетов, в том числе:	2537,7	4458,9	5012,2	6135,9	6188,7	в 2,4 р.
из федерального бюджета	1973,6	3767,4	3643,6	4596,0	4262,6	в 2,1 р.
из областного бюджета	564,1	691,5	1368,6	1539,9	1926,1	в 3,4 р.
На животноводство	116,1	147,1	192,3	929,8	425,4	в 3,7 р.
На растениеводство	477,1	1 555,6	893,5	935,1	1090,7	в 2,3 р.
На развитие малых форм хозяйствования	40,4	0,8	6,4	37,7	279,4	в 6,9 р.
На возмещение части процентной ставки по кредитам	1 502,3	2 406,7	2 929,2	3 268,2	3 081,8	в 2,1 р.
На социальное развитие села	401,7	292,7	743,1	725,9	966,4	в 2,4 р.

В результате реализации программных мероприятий существенно улучшились основные показатели развития сельского хозяйства, стабилизировалось финансовое состояние сельхозпроизводителей.

Таблица 3

Финансовые показатели деятельности сельскохозяйственных организаций, 2008–2012 гг.

Наименование показателя	2008	2009	2010	2011	2012
Уровень рентабельности без учета субсидий, %	8,9	4,3	7,2	3,4	7,5
Уровень рентабельности с учетом субсидий, %	14,6	10,1	13,6	11,1	15,3
Удельный вес прибыльных организаций в сельском хозяйстве, %	86,6	82,5	85,0	84,0	86,5
Сальдированный финансовый результат в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве, млн. руб.	2,9	1,7	4,2	5,6	4,5

Таблица 4

Показатели эффективности бюджетных расходов на поддержку сельского хозяйства, 2010–2012 гг.

Наименование показателя	2010	2011	2012
Выплачено субсидий на 1 га пашни области, руб.	0,779	0,918	0,957
Объем налоговых поступлений в консолидированный бюджет от сельхозтоваропроизводителей на 1 рубль субсидий из областного бюджета, руб.	2,09	2,87	1,94
Объем налоговых поступлений от предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности на 1 рубль субсидий из областного бюджета, руб.	8,04	7,08	6,2
Доля субсидий в расходах сельхозтоваропроизводителей – получателей господдержки, %	6,5	7,7	7,1

Получателями господдержки в 2012 г. стали более 10 тыс. сельхозтоваропроизводителей области. Увеличилась сумма поддержки на одного получателя по сельхозорганизациям на 22% и составила 4,4 млн руб., крестьянским (фермерским) хозяйствам на 32% – 293 тыс. руб., сельхозкооперативам в 12 раз – 2,3 млн руб.

В разрезе категорий хозяйств доля получателей поддержки составляет: 52% сельхозорганизаций области, 15% от всех крестьянских (фермерских) хозяйств, 1,2% от всех личных подсобных хозяйств, 32% перерабатывающих предприятий, 8% сельскохозяйственных кооперативов. Таким образом, господдержкой в области пользуется пока еще незначительная часть аграриев, поэтому и на общий объем валовой продукции области их влияние невелико.

Кроме того, несмотря на увеличивающиеся объемы государственной поддержки, доля субсидий в расходах сельхозяйственных товаропроизводителей остается низкой и составляет 6–7%.

Более половины всей господдержки направлено на возмещение затрат процентной ставки по привлеченным кредитам (2012 г. – 47,5%) (косвенные виды поддержки). Это позволяет привлекать больше кредитных средств на развитие.

В настоящее время прямые формы поддержки занимают менее 50%. Положительное влияние на развитие подотраслей сельского хозяйства имеют следующие формы поддержки:

- субсидии на производство молока, введенные в области с 2010 г., способствовали увеличению объемов производства. В 2012 г. по отношению к 2010 г. его производство выросло на 8%;

- поддержка реконструкции, модернизации и строительства мелиоративных систем позволила ввести в оборот 2,6 тыс. га мелиорируемых земель. Выполнение данных мероприятий дало возможность в засушливом 2012 г., в хозяйствах, где работы были выполнены до начала поливного сезона, получить более 90 ц/га кукурузы на зерно и 400 ц/га картофеля.

Вместе с тем эффект от предоставления государственной поддержки занижается от диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности.

В 2012 г. закупочные цены перерабатывающих предприятий на свинину и говядину снизились по отношению к началу года на 30–35% при росте затрат на корма более чем на 50%, ГСМ – на 30%, электроэнергию – на 15%. Снижение цен связано со вступлением России в ВТО.

В результате снижения закупочных цен на сельхозпродукцию значительная часть господдержки нивелируется, а также идет на покрытие роста цен производителей промышленной продукции, необходимой аграриям. Рост цен на промышленные товары значительно опережает рост цен на сельхозпродукцию, ухудшая финансовое состояние аграриев. Так, в 2012 г. отмечался рост цен в производстве запчастей для сельскохозяйственных машин (на 12,9%), оборудования для приготовления кормов для животных (на 12,4%), транспортных сеялок (на 3%).

Зависимость формирования цен на сельхозпродукцию от перерабатывающих предприятий и в этой связи постоянный недостаток оборотных средств у сельхозтоваропроизводителей способствует росту закредитованности сельскохозяйственных товаропроизводителей. По итогам 2011 г. в Ростовской области совокупные финансовые обязательства сельхозтоваропроизводителей составили 66,6 млрд руб., или 121,5 % к уровню 2010 г. Рост кредиторской задолженности продолжался и в 2012 г. В 2012 г. совокупные обязательства сельхозтоваропроизводителей превысили 90 млрд руб., в том числе заемные средства – 71 млрд руб. Просроченная задолженность составляет порядка 10%. По сельхозорганизациям Ростовской области кредитная нагрузка на 1 гектар пашни составляет порядка 19 тыс. руб. на га, а выручка с 1 га пашни 17 тыс. руб./га. Несмотря на высокие цены на сельскохозяйственную продукцию, в 2012 г. доля убыточных организаций составила 13,5%. Кроме того, в процедуре банкротства находятся 128 предприятий АПК в 36 районах и 8 городах Ростовской области, в том числе 103 сельхозтоваропроизводителя, 16 перерабатывающих предприятий, 3 предприятия рыбной отрасли, 6 обслуживающих предприятий и организаций оптовой торговли.

Сейчас организация работы по управлению агропромышленным комплексом в регионах осуществляется в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг., которая адаптирована к условиям членства России в ВТО. В ней изменены методы бюджетного стимулирования производства сельскохозяйственной продукции. А главная особенность заключается в том, что развитие сельского хозяйства рассматривается через призму развития сельских территорий.

Минсельхозом России разработаны новые правила предоставления средств федерального бюджета регионам. Правила включают:

- учет размещения производственных объектов в документах территориального планирования, обеспечения их инженерной и транспортной инфраструктурой;
- обеспечение работников жильем;
- наличие системы мер по участию в мероприятиях программы крупного и малого бизнеса и их взаимодействию.

С 2013 г. исключены субсидии на возмещение затрат на приобретение минеральных удобрений и средств защиты растений. Данные направления трансформированы в новый вид поддержки, относящейся к зеленой корзине, субсидии на оказание несвязанной поддержки в области растениеводства – возмещение на 1 га.

Кроме того, с 2013 г. осуществляется компенсация части затрат за произведенное молоко. Ставка субсидии за произведенное и реализованное молоко рассчитывается дифференцированно в зависимости от качества молока (высший и первый сорт). Кроме того, поддержка впервые будет предоставляться предприятиям, осуществляющим собственную переработку молока. В областном бюджете на эти цели предусмотрено 37,8 млн руб., из федерального будет выделено 174 млн руб. Данная сумма позволит просубсидировать производство 47 тыс. т молока, а в 2012 г. было просубсидировано 18 тыс. т. Общая ставка за счет средств областного и федерального бюджетов на 1 кг молока составляет 4,50 руб. (в 2012 г. – 3,90 руб.).

Расширены направления поддержки экономически значимых региональных программ: развитие овощеводства, питомниководства, свеклосахарного комплекса, селекционно-гибридных центров в свиноводстве, формирование региональных продовольственных (мясных и молочных) кластеров.

Меняются принципы стимулирования обновления сельскохозяйственной техники. За счет средств федерального бюджета предоставляются субсидии машиностроителям сельхозтехники на возмещение недополученных доходов в связи с ее реализацией сельхозпроизводителям со скидкой, в соответствии с перечнем и размером скидки, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 27.12.2012 № 1432. На региональном уровне сохраняются субсидии за счет средств областного бюджета на технику, произведенную в Ростовской области (компенсация 20%).

Сохранено субсидирование затрат на уплату части процентной ставки по краткосрочным и инвестиционным кредитам (при этом расширен перечень направлений использования кредитов, привлеченных на развитие перерабатывающей промышленности). Продолжается поддержка на приобретение элитных семян, на закладку и уход за многолетними плодовыми и ягодными насаждениями, виноградниками, на содержание и приобретение племенных животных, по уплате страховой премии, по наращиванию маточного поголовья овец и коз.

В 2013 г. из бюджета Ростовской области субсидируется ряд новых направлений, а именно: субсидии на возмещение части затрат на приобретение оборудования, машин и механизмов для молочного скотоводства; субсидии сельскохозяйственным товаропроизводителям, занимающимся производством плодоовощной продукции в защищенном грунте, на возмещение части затрат на оплату потребляемых энергоресурсов; субсидии сельскохозяйственным организациям на возмещение части затрат на производство свинины.

В Ростовской области с 2012 г. реализуется, разрешенная с позиции ВТО, поддержка по переподготовке кадров сельхозтоваропроизводителей и организаций пищевой и перерабатывающей промышленности. Кроме того, осуществляются поддержки по перерабатывающей промышленности, внедрению инновационных проектов, обеспечению продвижения продукции пищевой и перерабатывающей промышленности, внедрению стандартов качества.

Что касается изменения мер государственной поддержки с 2013 г., то введено постоянное освобождение от уплаты налога на прибыль от сельскохозяйственной деятельности, до 2017 г. установлена ставка НДС при реализации племенного скота в размере 10%, продлены сроки субсидирования по инвестиционным кредитам на строительство и реконструкцию объектов для мясного скотоводства до 15 лет.

Между Министерством сельского хозяйства Российской Федерации и министерством сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области заключено соглашение о реализации мероприятий программы до 2020 г., в котором определены целевые показатели.

В 2013 г. в Ростовской области планируется обеспечить:

- индекс производства продукции сельского хозяйства по сравнению с 2012 г. на уровне 102,3%;
- индекс производства продукции пищевой и перерабатывающей промышленности – 103%;
- индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства – 104%;
- рентабельность сельскохозяйственных организаций – 12,8%;
- рост среднемесячной заработной платы работников сельского хозяйства на 6%.

Планируемый рост показателей подкреплен поддержкой областного бюджета в размере 2,6 млрд руб.

Необходимо отметить, что предоставление бюджетных средств для сельскохозяйственного производства позволяет увеличить объем валовой продукции на 1 рубль государственной поддержки и повысить финансовую устойчивость сельхозтоваропроизводителей.

В целом государственная поддержка позволяет снизить негативное влияние инфляционных процессов и постоянно наблюдаемого диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную (минеральные удобрения, горюче-смазочные материалы) продукцию.

Сегодня рыночные условия хозяйствования требуют от руководителей и специалистов сельскохозяйственных предприятий высокого профессионализма, быстрого реагирования на изменение рыночной конъюнктуры, умения краткосрочного и долгосрочного прогнозирования производственно-финансовой деятельности предприятия. Издержки, связанные с неустойчивостью рынка, могут быть значительно снижены при разработке и реализации финансового менеджмента в каждой организации АПК.

Основные направления финансово-экономического развития агропромышленного комплекса должны включать:

- увеличение числа сельхозпроизводителей, пользующихся господдержкой (проведение разъяснительной работы с аграриями, предоставление определенного вида поддержки не менее 3 лет подряд, упрощение получения поддержки, квалифицированное консультирование и помощь в оформлении документов);
- снижение в общем объеме господдержки такого вида поддержки как субсидирования процентных ставок по кредитам с одновременным увеличением доли прямой поддержки сельхозпроизводителей по различным направлениям (дающей в результате прирост производимой продукции);
- расширение права руководителей сельскохозяйственных организаций по использованию средств государственной финансовой помощи;
- восстановление практики государственных закупок;
- повышение доступности ресурсов для сельхозпроизводителей;
- применение мер регулирования цен (к примеру, установление на федеральном уровне нижнего предела закупочных цен на сельхозпродукцию, ограничение роста цен на промышленную продукцию для сельхозпроизводителей либо возмещение части стоимости);
- повышение доступности для сельхозпроизводителей потребительских рынков сельхозпродукции и продовольствия в крупных городах;
- использование возможности реструктуризации задолженности в рамках Федерального закона от 9.07.2002 г. № 83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей».

ЛИТЕРАТУРА

Лысоченко А.А. (2012). Риск-менеджмент в агропромышленном комплексе: выбор стратегии развития. М.: Вузовская книга.

Лысоченко А.А. (2010). Современный менеджмент в агропромышленном комплексе России и регионов. Технологии современного менеджмента: теория и практика. Ростов н/Д: Изд-во «АкадемЛит».

Лысоченко А.А. (2008). Продовольственная безопасность региона: воспроизводственная концепция. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ.

Постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы». Доступно на: http://www.mcx.ru/documents/document/show/22026.htm.

Постановление Администрации Ростовской области от 30.11.2009 № 633 «Об утверждении областной долгосрочной целевой программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ростовской области на 2010–2014 годы». Доступно на: http://www. donland.ru/Default.aspx?pageid=89905.

REFERENCES

Lysochenko A.A. (2012). Risk management in agriculture: the choice of strategy development. M. Vuzovskaya kniga.

Lysochenko A.A. (2010). Modern management in the agricultural sector and the Russian regions. Technologies of modern management theory and practice. Rostov-on-Don: «AkademLit.»

Lysochenko A.A. (2008). Food security in the region: the reproductive concept. Rostov-on-Don: SFU.

Resolution of the Russian Federation Government of 14.07.2012 № 717 "On the State Program for Development of Agriculture and Regulation of agricultural products, raw materials and food for 2013–2020." Available at: http://www.mcx.ru/documents/document/show/22026.htm.

Resolution of the Rostov region Administration from 30.11.2009 № 633 "On approval of the regional long-term program of agricultural development and regulation of agricultural products, raw materials and food in the Rostov region in 2010-2014." Available at: http://www.donland.ru/Default.aspx? pageid = 89905.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА КАК СФЕРА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ

БАДОЕВ С.Х.,
аспирант кафедры экономики и предпринимательства,
Северо-Осетинский государственный университет,
e-mail: indep@nosu.ru

Статья посвящена характеристике региональной экономической системы как сферы формирования специфической подсистемы экономических тенденций; автором рассматриваются актуальные проблемы современного этапа развития региональной экономики и особенности пространственной неравномерности российских территорий.

Ключевые слова: *региональная экономическая система; пространственная неравномерность; межрегиональная дифференциация; депрессивные регионы.*

REGIONAL ECONOMIC SYSTEM AS A FORMATION AREA OF ECONOMIC TRENDS

BADOEV S.H.,
graduate student, Department of Economics and Business,
North Ossetian State University,
e-mail: indep@nosu.ru

Article is devoted to the regional economic system as a sphere of formation of specific subsystems economic trends; mhe author of the actual problems of the present stage of development of the regional economy, and especially the spatial non-uniformity of Russian territories.

Keywords: *regional economic system; the spatial non-uniformity; inter-regional differentiation; depressed regions.*

JEL classification: *O18, R11.*

Несмотря на то что в последние десятилетия использовались различные стратегии экономического развития российских регионов, ни одна из них не способствовала уменьшению межрегионального социально-экономического неравенства. Экономическое развитие регионов, их производственная и социальная инфраструктура, структура объектов социального роста по-прежнему характеризовались неравномерным распределением. В результате закрепилось разделение регионов на регионы с динамичной экономикой и депрессивные регионы. Следствием этого явилось усложнение системы тенденций развития региональной экономики страны, поскольку разные группы регионов подчинялись различным экономическим императивам. В ходе исследования межрегиональной экономической дифференциации российских регионов Р.М. Мельников справедливо отмечает, что она «носит четко выраженный пространственный характер, причем наблюдается существенная асимметрия в уровне экономического благополучия северных и южных макрорегионов» (*Мельников, 2005*). Причиной пространственной дифференциации следует считать не только неравномерность абсолютных конкурентных преимуществ в регионах, но и возможности формирования относительных преимуществ, ускоряющих процессы регионального экономического развития.

Само понятие «региональное экономическое развитие» следует трактовать как категорию, используемую для характеристики экономической динамики той части национальной экономики, которая соответствует критериям и признакам «региональной экономики». В этом аспекте экономическое региональное развитие представляет множество взаимосвязанных процессов, включая всю совокупность процессов общественного характера – экономические, социальные и политические процессы. При этом следует учитывать, что региональный уровень этих процессов выражается в том, что все они ограничены в своей реализации пространственными границами региональной экономики.

© С.Х. Бадоев, 2013

Но тогда получает пространственное ограничение и механизм экономического роста, отражая специфику организации производства и наличие имеющихся факторов на данной территории (доход, занятость, благосостояние). В широком же смысле пространственная экономическая организация является функцией активности региональной экономики. Конечно, речь идет об «экономических регионах», поскольку административные районы, которые могут быть в качестве структурной единицы для планирования, координации и осуществления развития региона со стороны федерального центра страны, характеризуют преимущественно техническую сторону вопроса. Планирование регионального экономического развития представляет субнациональный уровень, что в некоторых случаях входит в противоречие с политическим и геоэкономическим развитием всей страны в целом, которое призвано комплексно реализовать преимущества различных регионов.

В настоящее время можно говорить о формировании определенного типа регионального экономического развития. Основа этого типа – административная децентрализация государственных функций и программ развития по мере реального экономического роста в регионах. Однако для этого необходимы специализированные институциональные структуры, которые бы осуществляли названную децентрализацию, а также реализацию в рамках регионов отраслевых программ их развития. Кроме того, опыт других стран мира показывает эффективность принятия программ, жестко нацеленных на ускорение регионального экономического развития. Основные компоненты таких программ – децентрализованный механизм принятия решений на региональном уровне, создание промышленных зон, генерация рабочих мест в сельской местности, обеспечение оптимального использования природных ресурсов в области.

Важным аспектом характеристики уровня развития региональной экономики является неустойчивость статуса ведущего региона в экономической структуре страны. При этом важно отметить, что регионы аграрного профиля функционируют в режиме самоподдерживающейся экономической системы, реализуя абсолютные конкурентные преимущества, недоступные для других регионов страны. Согласно типологизации, приводимой И.М. Рукиной, в отраслевом разрезе все российские регионы группируются по пяти отраслевым признакам, в соответствии с особенностями размещения производства (*Рукина, 2003*).

Такая неравномерность отраслевого размещения производительных сил объективно формирует дифференциацию конкурентных преимуществ и связанную с ним поляризацию пространственного развития регионов.

Сегодня можно уже констатировать, что различные виды стратегий развития региональной экономики имели следствием один и тот же результат – неравенство и увеличение разницы в доходах между регионами. В экономическом аспекте наблюдается неравномерное распределение производственных мощностей и социальной инфраструктуры в социально-географическом пространстве. Это значит, что в экономически-развитых регионах концентрируется большая часть экономической деятельности, и здесь же сосредоточены промышленность, торговля и услуги.

Однако с приходом постиндустриальной ступени производства развитие региональной экономики определяют иные социально-пространственные факторы. В результате в пространственной структуре страны возникают экономические дисбалансы. Эти дисбалансы усиливаются под влиянием дополнительных экономических и социальных факторов, таких как изменение уровня концентрации населения в регионах, пространственного размещения промышленности и трудовой занятости, включая миграционные потоки.

Общим итогом всех этих процессов становится доминирование центрального региона, которое оборачивается макроэкономическим пространственным дисбалансом в развитии всей национальной макроэкономики. Вместе с тем, доминирование одного или нескольких регионов на экономической карте страны означает возникновение характерной для развивающихся стран дихотомии «центр – периферия», с вытекающими отсюда императивами макроэкономической политики.

Региональная экономическая политика центра вообще выступает основным фактором, поддерживающим поляризованную структуру пространственного устройства национальной макроэкономики. На практике это означает утверждение дуалистической модели экономического роста в виде роста центра за счет периферии (или периферии за счет центра). В актуальной публикации Н.В. Зубаревич справедливо отмечается, что «региональная политика любой страны включает два вектора – выравнивающий и стимулирующий развитие. В России почти весь переходный период доминировал первый, поскольку на стимулирующую политику не было средств. С середины 2000-х годов на первый план выходит стимулирование пространственного развития» (*Зубаревич, 2009*).

Концентрация производственного потенциала страны имеет свои достоинства, однако плата за такую концентрацию весьма велика: преимущество экономического роста вследствие пространственной концентрации промышленности не может быть распространено на другие регионы. И хотя «в региональной политике акценты переместились с освоения новых районов на стабилизацию в них и преодоление депрессивного состояния старых регионов, с ограничения роста крупных городов на возрождение малых городов и сельских поселений; изменилось соотношение центрального и регионального уровней управления, появились новые проблемы – безработица, достигающая в некоторых регионах критического уровня; беженцы и вынужденные переселенцы; резкое ухудшение социально-экономической и демографической ситуаций во многих регионах» (*Вазагов, Вазагова, 2012*).

В этих условиях разрыв в доходах между центром и периферией стал важным индикатором, по которому можно объективно замерить реальный уровень межрегионального экономического неравенства. И хотя валовой региональный продукт на душу населения увеличился практически во всех регионах, разрыв межрегионального уровня не только не сократился, но даже обнаружил и тренд к усилению. При таком подходе становится ясным, что подушевой доход превращается в важный фактор, которым задаются основные параметры пространственного развития ре-

гиона. Как подчеркивает Т.Г. Ржевская, «региональная структура ВРП раскрывает резервы использования производственных возможностей в национальном экономическом пространстве. Такой подход, как правило, недооценивается. Вместе с тем значительная дифференциация регионов по производству ВРП на душу населения и на работающего характерна для современной России. Дифференциация раскрывает одновременно и резервы роста в территориях концентрации высококвалифицированных кадров и неиспользуемых трудовых ресурсов» (*Ржевская, 2011*).

Дифференцированные темпы экономического роста являются основной причиной сохранения и усиления экономического разрыва между регионами. Этому же способствует значительная концентрация экономической деятельности, которая является основной причиной высоких темпов развития индустриальных регионов. Об этом можно судить по различному соотношению в региональной экономике разных территорий доли обрабатывающей промышленности и доли сектора услуг. Кроме того, на уровне развития экономики большинства регионов до сих пор продолжает сказываться диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, которая сопровождала советскую экономику весь период ее существования.

Проблема административно заниженной цены на сельскохозяйственную продукцию явилась основным фактором еще большего ослабления сельского хозяйства. При этом социально-периферийные районы становятся экономически отсталыми регионами. Согласно данным мониторинга социально-экономического развития, проведенного Министерством экономического развития, объем продукции сельского хозяйства по итогам января-ноября 2012 г., составил 3071,1 млрд руб. в действующих ценах, или 95,8% к январю-ноябрю 2011 г. (*Регионы России, 2011*).

Следует отметить важность ранее не учитывавшегося фактора региональной неравномерности экономического развития – степень урбанизированности данной территории. Неравномерность роста городов является еще одним важным фактором, показывающим дисбаланс в региональном распределении производительных ресурсов в социальном пространстве страны: большинство городских центров расположено в пунктах поставок сырья, которые связаны с основными административными центрами. И до сих пор существуют значительные различия в количестве, размере и темпах роста региональных экономик в зависимости от степени их урбанизации. Еще больший разрыв отмечается в росте ВВП на душу населения в каждом регионе, как и в распределении промышленных предприятий. Все это свидетельствует о наличии острого дисбаланса в промышленном секторе. По всем этим показателям большинство «нестоличных» регионов могут быть идентифицированы как относительно отсталые регионы.

ЛИТЕРАТУРА

Вазагов В.М., Вазагова Ф.В. (2012). Региональная политика обеспечения устойчивого роста. *Экономические науки*. № 2 (87). С. 130.

Зубаревич Н.В. (2009). Региональное развитие и региональная политика за десятилетие экономического роста. *Журнал новой экономической ассоциации*. № 1–2. С. 169.

Мельников Р.М. (2005). Анализ динамики межрегионального неравенства: зарубежные подходы и российская практика. *Регион: экономика и социология*. № 4. С. 10.

Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012. (2012). Стат. сб. Росстат. М. С. 385.

Ржевская Т.Г. (2011). Экономический рост в новых условиях социально-экономического развития. *Вопросы экономики и права.* № 3. С. 237.

Рукина И.М. (2003). Регион и его роль в создании общего экономического пространства. *Экономическая наука современной России*. № 3. С. 78–80.

REFERENCES

Vazagov V.M., Vazagova F.V. (2012). Regional policy of sustainable growth. *Economic science*. No. 2 (87). P. 130.

Zubarevich N.V. (2009). Regional development and regional policy in the economic growth decade. *Journal of the New Economic Association*. No. 1–2. P. 169.

Melnikov R.M. (2005). The analysis of the dynamics of inter-regional disparities: the foreign aproaches and the Russian practice. *Region: Economics and Sociology*. No. 4. P. 10.

Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2012. (2012). Statistics. Moscow. P. 385.

Rzhevskaya T.G. (2011). Economic growth in the new conditions of social and economic development. *Problems of Economics and Law*. No. 3. P. 237.

Rukina I.M. (2003). The region and its role in the creation of a common economic area. *The Economic science of modern Russia*. No. 3. P. 78–80.

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ РЕАБИЛИТАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

ТЕМИРКАНОВА А.В.,
преподаватель,
Южный федеральный университет,
e-mail: avtemirkanova@sfedu.ru

В статье затрагиваются вопросы, связанные с осуществлением экологической реабилитации для комплексного эколого-экономического развития территорий, для обоснования средозащитных и природоохранных мер и действий в формировании стратегических целей социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: *экологическая реабилитация; устойчивое развитие региона; социо-эколого-экономические системы.*

MANAGEMENT OF ECOLOGICAL REHABILITATION IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE REGION

TEMIRKANOVA A.V.,
lecturer,
Southern Federal University,
e-mail: avtemirkanova@sfedu.ru

In article the questions connected with implementation of ecological rehabilitation for complex ecologic-economic development of territories, for justification of the environment protection and nature protection measures and actions in formation of strategic objectives of social and economic development of the region are raised.

Keywords: *ecological rehabilitation, sustainable development of the region, socio-ekologo-economic systems.*

JEL classification: *Q56, Q57, Q58.*

В последнее время утверждается мнение о необходимости смены парадигмы развития стран и регионов, ориентированной только лишь на экономический рост, на устойчивое социально-эколого-экономическое развитие.

К сожалению, российская экологическая политика последнего десятилетия практически проповедует антиэкологический антропоцентризм, которому чужды цели эколого-экономического развития (*Яжлев, 2009*). Неизбежность новой стратегии предопределена и при выборе пути дальнейшего развития, построении государственной экологической политики: необходим переход к экоцентрической концепции, при которой главной задачей систем управления станет соизмерение и уравновешивание материально-энергетических потоков в эколого-экономической системе. Основной конституционной нормой должен будет стать норматив, определяющий предельный эколого-экономический баланс конкретной территории, вокруг которого должна выстраиваться вся матрица эколого-экономического и природоохранного законодательства.

Это должно включать два отдельных направления в достижении устойчивого развития:

- меры по снижению настоящего и будущего ущерба окружающей среде;
- меры по снижению и ликвидации уже нанесенного ущерба (или реабилитацию экосистемы).

Все это требует выработки новых научных подходов, соответствующих не только современным реалиям, но и с учетом перспектив развития страны и отдельных регионов, современного потребительского подхода к природным ресурсам и биосфере в целом, и рассмотрения природохозяйственной системы региона.

На современном этапе исследователями предлагается использовать следующие термины в описании объектов экономики природопользования для достижения устойчивого развития и реабилитации региона.

© А.В. Темирканова, 2013

Так, Акимова Т.А., Потравный В.Н., Рюмина Е.В. рассматривают эколого-экономическую систему как взаимосвязанность и взаимообусловленность процессов, происходящих в экономике и природе. Эколого-экономическая система состоит из природных и антропогенных элементов (запасов) и связей (потоков) между ними. Основные элементы эколого-экономической системы (реципиенты) классифицируются следующим образом: 1 – экологические компоненты, совокупность которых образует окружающую природную среду – воздух, воду, почву, растительный покров, животный мир; 2 – минеральные (энергетические и сырьевые) ресурсы; 3 – производственные фонды, транспорт, обслуживающий материальное производство, жилищно-коммунальное хозяйство, сооружения производственной среды, пассажирский транспорт, предметы потребления (*Экологический аудит…, 2008*). По сравнению с первой, компоненты второй и третьей групп занимают однозначное положение в этой системе.

В своих работах Тяглов С.Г., Анопченко Т.Ю., Понаморева М.А. эколого-экономическую систему рассматривают как совокупность общественного производства (экономическая подсистема) и окружающей природной среды (экологическая подсистема), взаимодействующих между собой (*Экологический аудит…, 2008*). Главным системообразующим признаком эколого-экономической системы, по их мнению, следует считать «усилившуюся взаимосвязь экономических, социальных, технологических и природных процессов в окружающем мире»

Профессор Гузев М.М. вводит термин «Природо-хозяйственная система» – как сложная, многоуровневая система экономических отношений, в которые вступает регион как субъект с другими субъектами внутри и вне региональной системы, по поводу реализации социальных, экономических, экологических аспектов интересов населения, проживающего на данной территории, а также интересов других субъектов (*Территориальное стратегическое планирование…, 2002*).

Усов А.Б. и Хаскин В.В. оценивают геотехническую систему как совокупность природных объектов и технических сооружений, прямо связанных друг с другом, когда функционирование технического объекта сильно зависит от природного, и наоборот. Примером могут служить гидротехнические объекты, горнодобывающие комплексы и т. д. (*Соколенко, 2007*).

Шищенко П.Г. и Кочурова Б.И. приводят термин «Природно-антропогенная система», которая, по их мнению, состоит из частично измененных человеческой деятельностью природных систем. Примерами природно-антропогенных систем могут быть горные луга, находящиеся под воздействием выпаса. Природная система, измененная в результате хозяйственной и иной деятельности, и (или) объектов, созданных человеком, обладающая свойствами природного объекта и имеющая рекреационное и защитное значение (*Терминологический словарь…, 2011*).

Зотов В. Б. и Иншаков О.В. описывают территориальные социально-экономическая системы (ТСЭС) как совокупность всех экономико- и социально-географических объектов определенной территории с установившимися между ними связями. Это сложившееся и функционирующее на определенной территории сочетание всех элементов народного хозяйства (не только производственных), будь то поселения промышленные или сельскохозяйственные предприятия, звенья производственной и социальной структуры и др. Каждая ТСЭС — очень сложное образование, структура которого формировалась под воздействием как природных, так и общественных факторов. ТСЭС различаются не только функциональной структурой, но и размерами территории. ТСЭС по отношению к территориально-производственному комплексу являлись новой категорией с более высоким уровнем обобщения (*Региональная экономика…, 2009*).

Дружинин А.Г. предлагает рассматривать ландшафтно-архитектурную систему как объемно-пространственную организацию территории, объединения природных, строительных и архитектурных компонентов в целостную композицию, несущую определенный художественный образ (*Региональная экономика…, 2009*).

Аношко В.С., изучая мелиоративную природо-техническую систему, представляет ее как совокупность ландшафтно-экологических, мелиоративно-агротехнических и социально-экономических компонентов, которые, взаимодействуя между собой в границах одной территории, функционируют как единое целое (*Резанов, 2003*).

Прохоров Б.Б., Реймерс Н.Ф. и др. предлагают рассматривать территориальную антропоэкологическая систему как пространственное подразделение среды обитания человека, во всех своих частях обладающее сходством природных, социально-экономических, производственных, эколого-гигиенических, культурно-бытовых условий жизнедеятельности населения, которые формируют мировосприятие и экологическое сознание, уровень здоровья, демографическое поведение, физический облик, трудовые навыки, образ жизни, обряды и обычаи, выбор религии, профессиональные предпочтения и пр. (*Терминологический словарь…, 2011*). Каждая антропоэкосистема характеризуется определенной внутренней однородностью (гомогенностью) и отличается заметной разнородностью (гетерогенностью) с соседними антропоэкосистемами. Достаточно типичный пример двух соседних антропоэкосистем – город и окружающая его сельская местность.

Анализируя имеющиеся публикации, можно сделать вывод, что при проработке концепций различного рода природо-хозяйственных систем остается актуальным вопрос об изучении и практических способах их выделения на разных уровнях управления.

Многие исследователи предлагают рассматривать в качестве природо-хозяйственной системы (ПХС) территорию области, административного района и т.д. в связи с тем, что административно-хозяйственные единицы имеют фиксированные границы и единый блок управления, но при этом не учитывается такой простой факт, что все эти границы обусловлены волевым решением и не имеют какой-либо природной обусловленности.

Если рассматривать природно-хозяйственную систему с позиции экологической реабилитации, то, на наш взгляд, природо-хозяйственную нужно понимать как своеобразное макропозиционное единство, часто с уже сложившейся или

складывающейся системой природопользования. Это определение дает возможность упорядочить ресурсную базу региона, обозначив основные ограничения ее использования и позволив сократить издержки, обусловленные изъянами административно-хозяйственного деления.

Все это достигается путем корректировки внутрирегиональных и межрегиональных связей в рамках градостроительного кодекса.

По результатам проведенного нами анализа можно предложить следующую структуру природо-хозяйственной системы (рис. 1).

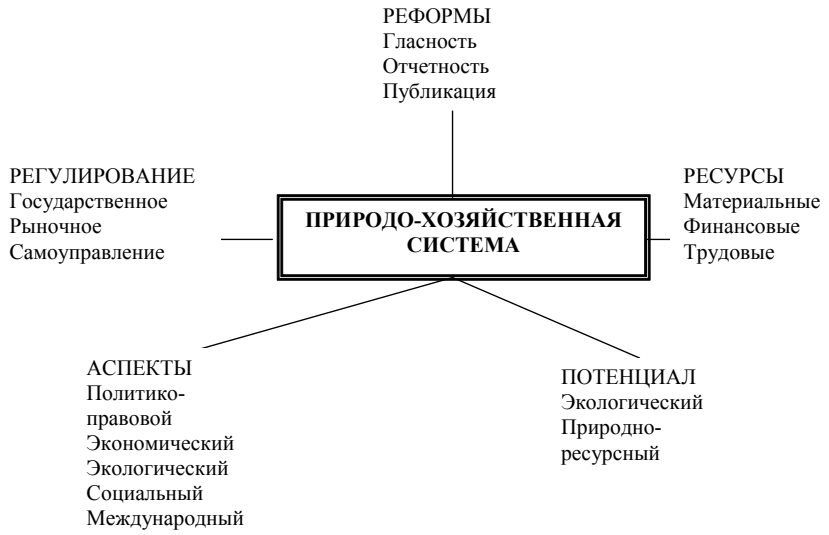

Рис. 1. *Структура природо-хозяйственной системы (Априамашвили, 2008)*

Структуру природо-хозяйственной системы можно рассмотреть и с позиции концепции решения экологических проблем:

- Концепция развития современного общества.
- Концепция усиления роли государства, основывающаяся на объективных предпосылках.
- Концепция постиндустриального развития на основе информационных технологий.
- Концепция развития на основе нанотехнологий.
- Концепция «постмодернизма» или «глобализма».

Все эти концепции объединены одной целью, а именно рационального использования природо-ресурсного потенциала региона с позиции экологической реабилитации природо-хозяйственной системы. Если рассмотреть взаимосвязь в природо-хозяйственной системе в рамках рационального использования природно-ресурсного потенциала, то можно составить следующую схему (см. рис. 2).

В понятие природо-хозяйственной системы включены отношения по воспроизводству природных ресурсов, а также по охране окружающей природной среды от деградации и загрязнений. Управление природо-хозяйственной системой возможно на различных подсистемах.

1) Подсистемы первого порядка: среда обитания, территориальная среда и ресурс ней потенциал.

2) Подсистемы второго порядка: природно-антропогенные воды, земля, воздух, флора, фауна и др.

3) Подсистемы третьего порядка: урбанизация территорий, промышленные зоны, водохозяйственных объекты.

4) Подсистемы четвертого порядка: система управления законами, актами, правилами, приоритетами, нравственными позициями.

5) Подсистемы пятого порядка: экологическая реабилитация.

Современная матрица социо-эколого-экономических отношений должна соблюдать предельный баланс конкретной территории, включающий соизмерение и уравновешивание материально-энергетических и эколого-экономических потоков между компонентами природной среды и отраслями хозяйства. Обеспечение реализации стратегии устойчиво-сбалансированного развития среды обитания хозяйствующих субъектов зиждется на реализации двух базовых направлений: реализации мер превентивного характера, направленных на снижение будущего и настоящего ущерба, приносимого окружающей среде в ходе хозяйственной деятельности объектов экономических отношений; реализации мер, направленных на снижение и ликвидацию уже нанесенного ущерба, которые по сути являются экологической реабилитацией природо-хозяйственной системы (рис. 3).

Экологическая реабилитация представляет собой систему мер социо-эколого-экономического характера, учитывающих финансово-инновационную привлекательность, социально-демографические, природно-климатические, геополитические, экономико-географические и транспортные факторы развития региона и направленных на восстановление и обеспечение устойчиво-сбалансированного развития среды обитания хозяйствующих субъектов.

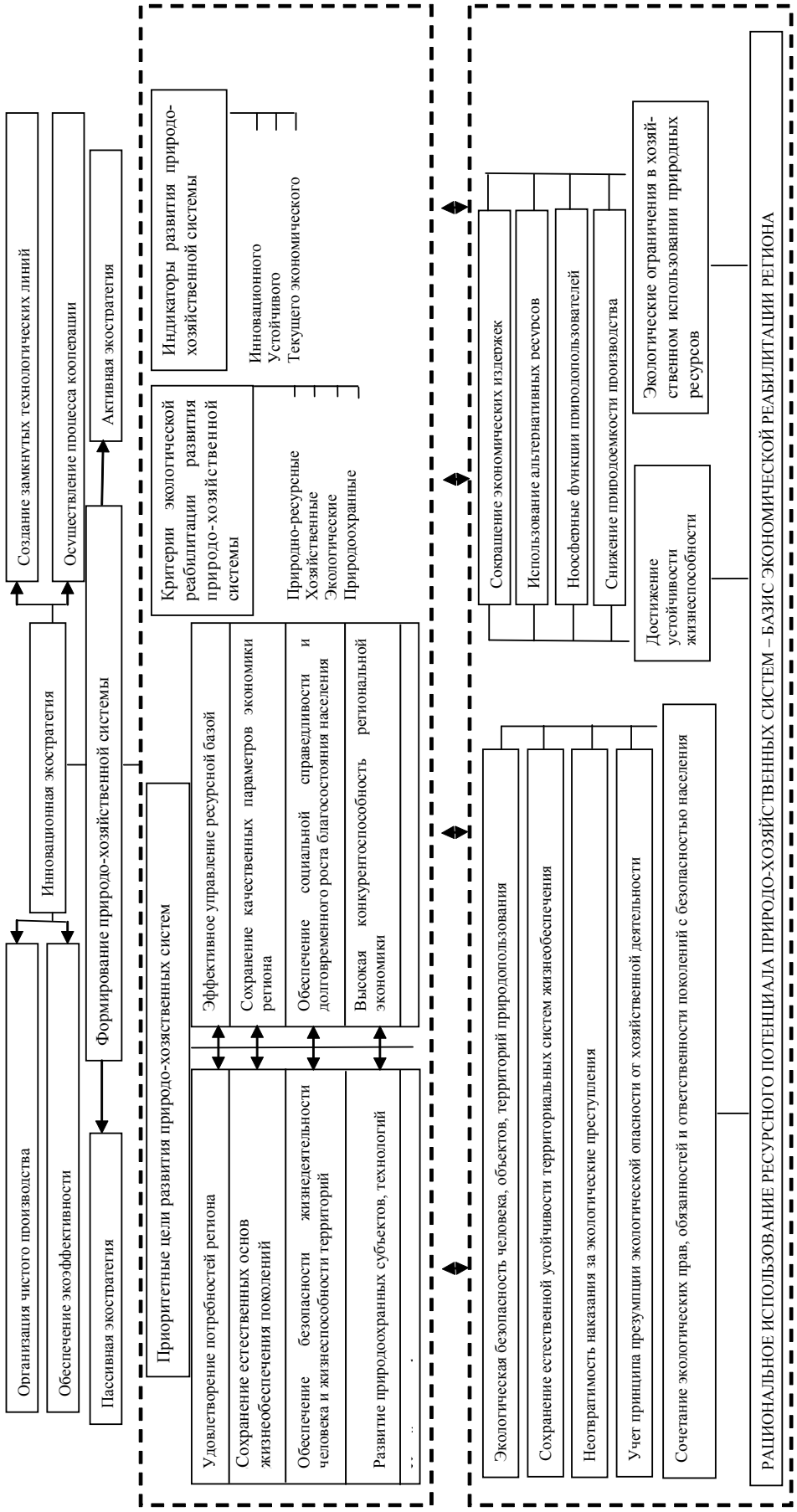

Рис. 2. *Взаимосвязь в природохозяйственной деятельности в рамках рационального природопользования природно-ресурсного потенциала*[1]

[1] Составлено автором на материалах (*Бабина, 2011*) и собственных исследованиях.

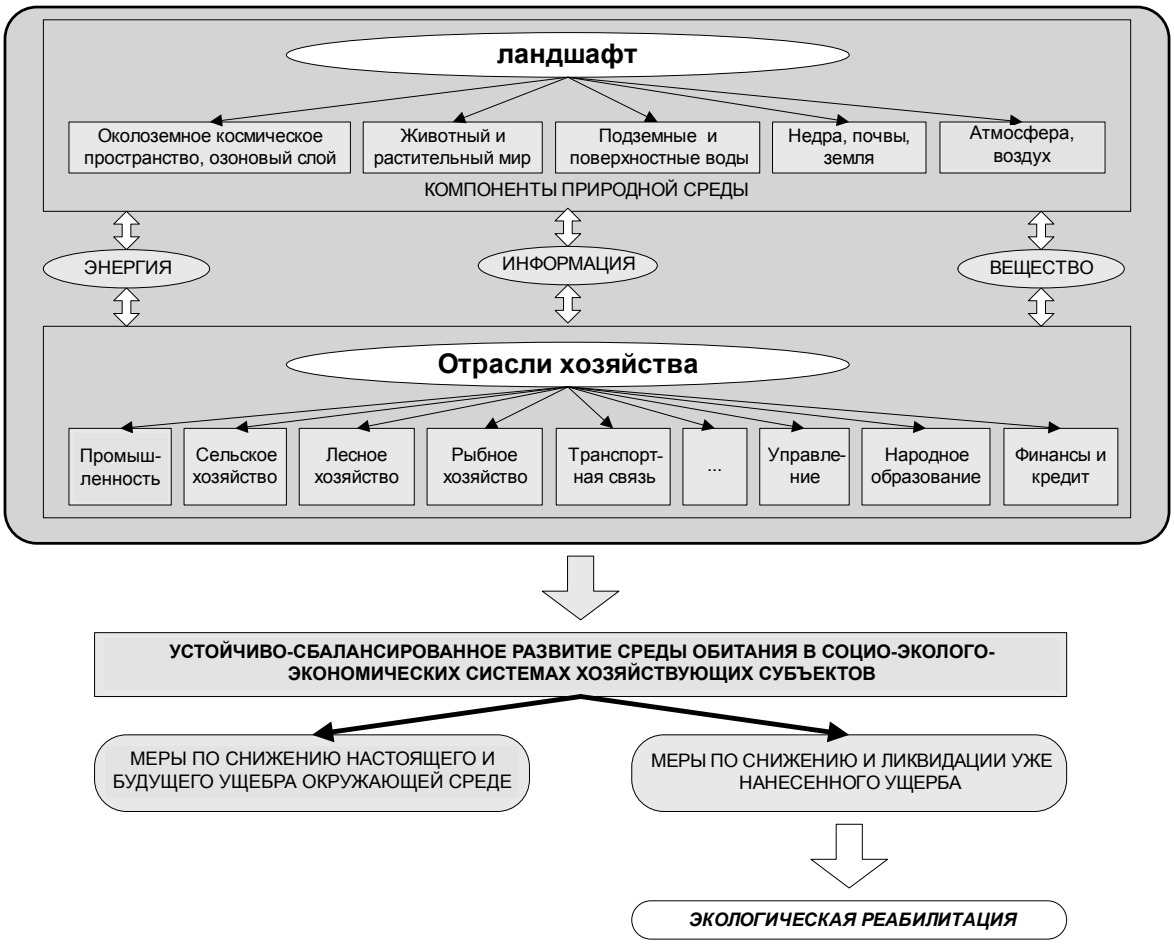

Рис. 3. *Модель устойчиво-сбалансированного развития среды обитания в социо-эколого-экономических системах хозяйствующих субъектов*

Таким образом, в современных условиях одним из путей обеспечения устойчиво-сбалансированного развития природной среды хозяйствования субъектов региональной экономики и ликвидации негативного воздействия техногенных факторов на окружающую среду является реализация программ экологической реабилитации природо-хозяйственной системы региона. Приоритетность мер экологической реабилитации может быть выявлена путем использования метода сценариев в ходе разработки стратегии экологической реабилитации природо-хозяйственной системы региона.

ЛИТЕРАТУРА

Априамашвили М. (2008). Управление развитием территорий в крупных городах. *Проблемы теории и практики управления*. № 2. С. 44–56.

Бабина Е.Н. (2011). Формирование регионального организационно-экономического механизма экологически устойчивого развития территории: теория, методология, практика: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Ставрополь.

Региональная экономика и управление (2009). О.С. Белокрылова, Н.Н. Киселева, В.В. Хубулова. М.: Альфа-М: ИНФРА-М.

Резанов В.К. (2003). Экономика природопользования. Хабаровск: Хабаровский, гос. техн. ун-т. С. 30.

Соколенко В.В. (2007). Экономика природопользования. Владивосток: ТГЭУ. С. 38.

Терминологический словарь библиотекаря по социально-экономической тематике (2011). СПб: Российская национальная библиотека. С. 115.

Территориальное стратегическое планирование. Как разработать стратегический план (2002). Практическое пособие. Екатеринбург.

Экологический аудит (2008). Под ред. А. Н. Болдина. М.: Дело.

Яжлев И.К. (2009). Проблемы нормативно-правового обеспечения экологической реабилитации производственных территорий российских городов. *Экономика природопользования*. № 4. С. 62–68.

REFERENCES

Apriamashvili M. (2008). Management of development areas in major cities. *Problems of the theory and practice of management*. No. 2. Pp. 44–56.

Babina E.N. (2011). Formation of a regional economic-organizing mechanism for environmentally sustainable development of the area: the theory, methodology, practice. The dissertation for the degree of Doctor of Economic Sciences. Stavropol.

Environmental audit (2008). Ed. AN Boldin. M: Business.

Glossary librarian on socio-economic issues (2011). St. Petersburg: Russian National Library. P. 115.

Regional Economics and Management (2009). O.S. Belokrylova, N. Kiselev, V.V. Hubulova. Moscow: Alpha M: INFRA-M.

Rezanov V.K. (2003). The economy of nature. Khabarovsk Khabarovsk, state. tehn. Univ. P. 30.

Sokolenko V.V. (2007). The economy of nature. Vladivostok: TSUE. P. 38.

Territorial strategic planning. How to develop a strategic plan. (2002). Practical Guide. Yekaterinburg.

Yazhlev I.K. (2009). Problems of legal support environmental remediation of Russian cities industrial areas. *The economy of nature*. No. 4. Pp. 62–68.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СОЗДАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЫНКА ЖИЛЬЯ

САДОВНИКОВ А.С.,
аспирант кафедры экономики и управления народным хозяйством,
Южный федеральный университет,
e-mail: a.s.sadovnikov@mail.ru

В статье предложена концепция по созданию федеральной информационно-аналитической системы рынка жилья, интегрирующей всю информацию на микро- и мезоуровне в единую базу.

Ключевые слова: *информационная структура; мультилистинг; жилая недвижимость; информационные потоки; разномасштабные сетевые структуры; интеграция.*

CONCEPTUAL MODEL OF THE FEDERAL INFORMATION-ANALYTICAL SYSTEM OF HOUSING MARKET

SADOVNIKOV A.S.,
graduate student of economics and management of the economy,
Southern Federal University,
e-mail: a.s.sadovnikov@mail.ru

In the article is offered the concept of a federal data-processing system of the housing market, which integrates all the information at the micro- and mesolevel in a single database.

Keywords: *information structure; multilisting, Residential, information flows, multi-scale networks, integration.*

JEL classification: *L85, L86.*

На сегодняшний день существует и развивается множество городских (муниципальных) информационно-аналитических систем (ИАС) в сфере недвижимости, поскольку необходимым условием функционирования данного рынка является наличие действенной информационной инфраструктуры, обеспечивающей субъекты рынка актуальной, полной и достоверной информацией о структуре спроса и предложения на объекты рынка.

Отдельные, наиболее фундаментальные элементы единого информационного пространства рынка недвижимости в последние годы успешно развиваются: государственный земельный кадастр, государственная система технического учета и технической инвентаризации жилого фонда, регистр строящихся объектов, Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним (*Асаул, 2004*). При этом основными источниками информации выступают:

- федеральное законодательство и законодательство субъектов Федерации;
- средства массовой информации;
- информация, полученная от официальных и неофициальных лиц, официальные и неофициальные материалы органов власти и корпораций;
- заявки продавцов и покупателей, лиц, желающих обменять один объект недвижимости на другой.

К настоящему времени на всех уровнях законодательной и исполнительной власти осознано, что недвижимость, наряду с сырьевыми ресурсами, производственным и научно-техническим потенциалом, является одной из составляющих национального богатства страны, одной из основ функционирования и развития экономики (*Стерник Г.М., Стерник С.Г., 2009*). В то же время на федеральном уровне отсутствует специализированная структура, где население, субъекты хозяйственной деятельности, органы власти и управления могли бы получить развернутую информацию о текущих и прогнозируемых тенденциях на рынке недвижимости, о состоянии рынков жилья в разрезе регионов и городов, ценовой ситуации на них, предложении и спросе на конкретные объекты и их статус. Поэтому ввиду все возрас-

© А.С. Садовников, 2013

тающей потребности рынка недвижимости в получении такого рода информации и своевременной ее обработке была разработана концепция создания общенациональной информационно-аналитической системы рынка жилья, важным элементом которой является база данных об объектах недвижимости, поступающих на рынок.

Следует отметить, что участниками рынка недвижимости в инициативном порядке накоплен определенный опыт создания региональных и межрегиональных баз данных, а также системы мониторинга, анализа и прогнозирования рынка жилья России, который, однако, показывает, что на этом пути возможно решение лишь частных, ограниченных задач аккумуляции, систематизации и использования чисто рыночной информации, поступающей от коммерческих структур (*Экономика..., 2004*).

Целью создания такой системы на федеральном уровне (ФИАС) является обеспечение заинтересованных органов государственной власти и местного управления, коммерческих структур и населения достоверной и своевременной информацией о предложении и спросе на рынке жилья, развертывании и поддержании системы ипотечного кредитования, состоянии и тенденциях развития рынка, ценовой ситуации на различных его сегментах, а также другой информацией, необходимой для составления и реализации федеральных целевых программ, формирования жилищной, миграционной, инвестиционной, налоговой политики, развития и повышения эффективности бизнеса и решения других вопросов хозяйственной деятельности в жилищной сфере.

К источникам информации такого рода относятся:

1. Продавцы жилья, которые передают на вход информационной системы перечень объектов, предлагаемых на продажу, с указанием адреса объекта и заданного стандартного сокращенного набора характеристик его качества.

2. Покупатели жилья, которые на межрегиональном рынке подают на вход системы заявки на приобретение жилья с указанием желаемого региона (города) и минимального набора характеристик местоположения, качества и размера, а также предполагаемый диапазон цены.

3. Из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним передается на вход «ФИАС рынка жилья» две категории данных: по запросу данные о юридическом статусе объекта, выставленного на продажу, и статистические данные об объеме продаж жилья в городе, регионе с дифференциацией по видам, типам, местоположению.

4. Из Государственной системы технического учета и технической инвентаризации жилищного фонда передаются на вход системы по запросу "ФИАС рынка жилья" данные о технических характеристиках жилого объекта, выставленного на продажу, его имущественном статусе и другая информация.

5. Из Регистра строящихся жилых домов передаются на вход системы данные об объектах нового строительства.

6. Из Государственного земельного кадастра по запросу "ФИАС рынка жилья" передаются на вход системы данные о кадастровом номере и размерах земельного участка, выставленного на продажу.

7. Из геоинформационных систем (ГИС), входящих в структуру земельного, градостроительного кадастров, из независимых ГИС передаются электронные карты городов и территорий с возможностью привязки объектов, выставленных на продажу, к системе координат территории.

8. "ФИАС рынка жилья" использует на входе данные правовых систем, регистрирующих, лицензирующих, образовательных учреждений и организаций, интернет-ресурсов, СМИ о состоянии законодательной и нормативной базы, общеэкономической ситуации в регионе.

К потребителям информации относятся:

1. Продавцы жилья, в качестве которых выступают собственники (владельцы) жилья, получают с выхода системы заявки на покупку жилья.

2. Покупатели жилья на межрегиональном рынке, которые получают на выходе системы предложения на продажу, удовлетворяющие их заявку с указанием полного стандартизованного набора характеристик.

3. Коммерческие структуры (инвестиционные компании, банки и др.), использующие результаты мониторинга, анализа и прогнозирования рынка, рекомендации по повышению эффективности бизнеса.

4. Федеральные органы, ответственные за разработку и реализацию целевых программ, миграционной, инвестиционной, налоговой, жилищной политики, а также застройку территорий, которые получают на выходе системы результаты мониторинга, анализа и прогнозирования рынка недвижимости и его сегментов в региональном разрезе и по России в целом, а также рекомендации по разработке, корректировке и реализации своих решений в соответствии с изменениями на рынке жилья (*Харисов, 2006*).

В соответствии с разработанной концепцией, предусматривается, что структура "ФИАС рынка жилья" включает в себя многоуровневую разветвленную сеть федеральных, межрегиональных (окружных), региональных, а также городских информационно-аналитических центров (рис. 1). На федеральном уровне Госстрой России и Российская гильдия риелторов создают общенациональный информационно-аналитический Центр рынка жилья. В регионах и городах администрациями и региональными ассоциациями или другими профессиональными участниками рынка недвижимости создаются региональные (межрегиональные) и городские информационно-аналитические центры рынка жилья.

Каждый из центров федерального и регионального (межрегионального), городского уровня включает три основных блока (подразделения):

- информационный центр, ответственный за ведение БД объектов, предлагаемых на продажу, заявок на продажу и покупку жилья (мультилистинг);
- аналитический центр (блок анализа и прогнозирования рынка жилья);
- справочно-консультационный центр (библиотека).

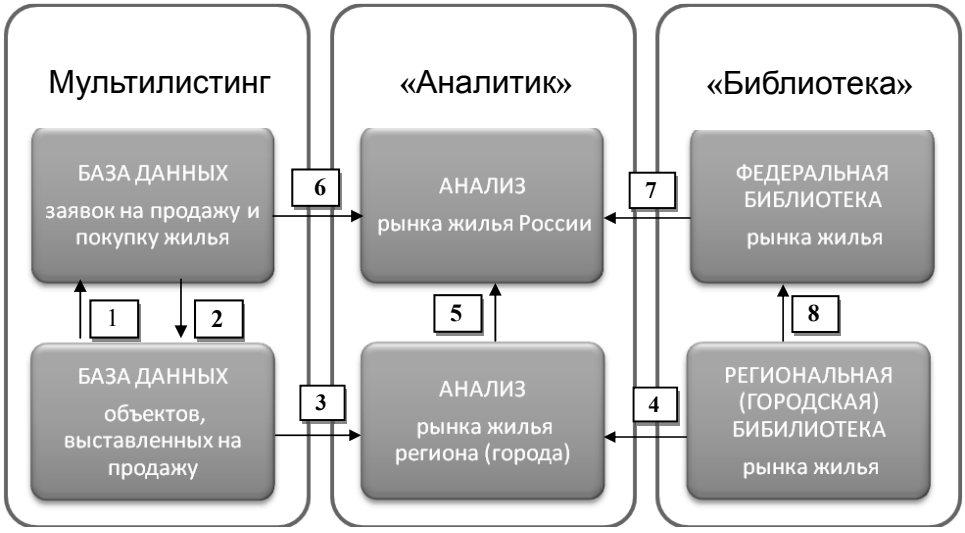

Рис. 1. *Структура "ФИАС рынка жилья"*

Потоки информации от внешних источников и выходные потоки к потребителям распределяются между центрами различного уровня. Совокупность разноуровневых одноименных блоков образует три вертикально интегрированных подсистемы – "Мультилистинг", "Аналитик", "Библиотека".

Предполагается, что подсистема "Мультилистинг" будет функционировать следующим образом.

Предложения на продажу объектов жилья поступают от источников информации в городские или региональные базы данных. Региональный центр восполняет недостающую информацию о юридическом, имущественном статусе объекта, его технических характеристиках, конвертирует ее и доводит до полного стандартизованного описания объекта как товара на рынке жилья. Периодически (день, неделя) региональный центр актуализирует информацию и передает в блок верхнего уровня в виде заявки на продажу объекта – полного стандартизованного описания объекта как земельно-имущественного комплекса (поток 1). Кроме того, региональный центр ведет базу данных заявок на покупку жилья, собираемых в городе (регионе) самостоятельно и получаемых от федерального центра (заявки на межрегиональную покупку жилья). Заявки на межрегиональную покупку жилья поступают в федеральную базу данных от частных лиц и организаций в виде унифицированного (электронного, бумажного) документа, содержащего основные характеристики желаемого товара – город, размер, тип, местоположение, диапазон возможной цены. Федеральный центр обрабатывает заявки и направляет подбор вариантов потенциальному покупателю, одновременно передавая эту информацию в региональный центр (поток 2). В свою очередь, региональный центр использует эту информацию в интересах продавцов жилья – частных лиц, агентств недвижимости и др.

Подсистема "Аналитик" функционирует следующим образом.

В региональный блок подсистемы периодически (неделя, месяц) из базы данных объектов и спросовых заявок поступают первичные данные об объектах, выставленных на продажу в течение анализируемого периода, и спросе за этот период (поток 3). Производится обработка информации, оценка ценовой ситуации на рынке, объема спроса и предложения на различные типы жилья и в различных районах города (базовые данные), а также в целом по городу (обобщенные данные). С использованием ранее накопленных данных о ценах, спросе и предложении и с учетом имеющихся данных о заявках спроса на перспективу, планируемом вводе жилья, а также данных из подсистемы "Библиотека" об изменениях правовой среды, инфраструктуры рынка, общеэкономической ситуации и прогнозах (поток 4) разрабатываются прогнозы развития рынка жилья – краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные. Результаты анализа, исследования, прогнозирования рынка жилья региона, города передаются в федеральный блок (поток 5), а также используются для выработки рекомендаций и обеспечения информацией органов власти и управления, предпринимательских структур, профессиональных организаций. Федеральный блок подсистемы "Аналитик" использует результаты анализа рынка жилья городов и регионов (поток 5), а также (при необходимости восполнения информации) федеральную базу данных (поток 6) и данные из подсистемы "Библиотека" (поток 7) для обобщения материалов. По мере необходимости эти результаты по запросу передаются в региональные центры.

Подсистема "Библиотека" функционирует следующим образом.

В блоке "Региональная (городская) библиотека рынка жилья" по данным внешних источников формируется база данных о региональных, местных законодательных и нормативных актах, действующих на рынке жилья, инфраструктуре рынка, общеэкономической ситуации в регионе, городе, которая используется в блоке "Аналитик" (поток 4) и передается в федеральную библиотеку РЖ (поток 8), а также распространяется по запросу среди потребителей. В блоке "Федеральная библиотека РЖ" производится восполнение информации данными федерального уровня и формируется единая база данных, которая используется при анализе рынка жилья (поток 7) и для распространения (по запросу) среди потребителей. Библиотека представляет собой информационно-поисковую систему со сложной структурой, в которой выделяются модули общеэкономической информации, правовой информации, информации о зарегистрированных, лицензированных участниках рынка, образовательных учреждениях, СМИ и т. д.

Учредителями Федерального центра могут выступить государственные заказчики и участники федеральных целевых программ, оперирующие с бюджетными субсидиями и ссудами, а также ответственные за разработку и реализацию жилищной, миграционной, инвестиционной, налоговой политики в жилищной сфере. Учредители центра, обеспечившие первоначальное финансирование создания ФИАС рынка жилья, получат бесплатный доступ к информации, накопленной и выработанной в системе. Федеральные и региональные органы, не являющиеся потребителями информации из системы, но являющиеся поставщиками такой информации, предоставляют необходимую информацию в соответствии с законодательными и нормативными актами, как правило, на возмездной основе. Для формирования объединенного федерального банка данных предусматривается, что между Госстроем России, федеральными органами исполнительной власти и субъектов Федерации должны заключаться соглашения, в которых будет оговариваться обязательный порядок представления официальной информации об объектах жилья, а также перечень ответственных за сбор и предоставление информации. Предполагается, что в перспективе система выйдет на самофинансирование и в составе единой информационно-аналитической системы будет участвовать в решении не только межрегиональных сделок, но также задач, пользующихся коммерческим спросом как со стороны госорганов, так и экономических субъектов рынка.

ЛИТЕРАТУРА

Асаул А.Н. (2004). Экономика недвижимости. Изд-во Ассоциации строительных вузов. СПбГАСУ.
Стерник Г.М., Стерник С.Г. (2009). Анализ рынка недвижимости для профессионалов. М.
Харисов И. (2006). Особенности рынка недвижимости. М.
Экономика и управление недвижимостью (2004). М.: Изд-во «АСВ».

REFERENCES

Asaul A.N. (2004). Real Estate Economics. Publishing House of the Association of engineering universities. SPbGASU.
Sternik G.M., Sternik S.G. (2009). Real Estate Market Analysis for professionals. M.
Kharisov I. (2006). Features of the property market. M.
Economics and Property Management (2004). Moscow: Publishing House of the «ASV».

ЗАЛОГОВЫЕ ФОНДЫ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

БЕЛОКОПЫТОВ И.А.,
ассистент кафедры региональной экономики и природопользования,
Ростовский государственный экономический университет,
e-mail: rseu@bk.ru;

МАЛИНЕНКО Ю.С.,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры конституционного и муниципального права,
Ростовский государственный экономический университет,
e-mail: zinamalinenko@rambler.ru

В современных условиях хозяйствования многие предприятия не имеют достаточных финансовых ресурсов для развития. В то же время в собственности регионов и муниципалитетов находится значительное количество имущества, которое может рассматриваться в качестве обеспечения при получении заемных инвестиционных ресурсов.

Особой формой финансовой поддержки и создания условий для привлечения инвестиций в экономику региона может служить создание муниципальных и региональных залоговых фондов, предоставляющих поручительства по обязательствам хозяйствующих субъектов.

В статье обоснована актуальность создания залоговых фондов и предложена многоуровневая модель залогового механизма.

Ключевые слова: *залоговый фонд; инвестиционные ресурсы; хозяйствующие субъекты; механизм; законодательные гарантии; субсидирование затрат; обеспечение по обязательствам; залоговое имущество; государственная поддержка; заемные средства; инвестиционный проект; залогодатель; заемщик; залогодержатель; бизнес-план; заявка на залог; залоговый механизм.*

MORTGAGE FUNDS AS A TOOL FOR ATTRACTING INVESTMENTS INTO THE REGIONAL ECONOMY

BELOKOPYTOV I.A.,
assistant at the Department of the regional economy and wildlife,
Rostov State Economic University,
e-mail: rseu@bk.ru;

MALINENKO Y.S.,
Ph.D., associate professor at the Department of constitutional and municipal law,
Rostov State Economic University,
e-mail: zinamalinenko@rambler.ru

In today's economic conditions, many businesses do not have sufficient financial resources for development. At the same time the property of regions and municipalities is a significant amount of property that can be considered as collateral for the borrowing of investment resources.

A special form of financial support, and to create conditions for attracting investments into the economy of the region is the establishment of municipal and regional mortgage funds, providing guarantee for the obligations of businesses.

In the article the relevance of the mortgage funds and proposed a multilevel model of collateral mechanism.

Keywords: *mortgage fund; investment resources; business entities; mechanism; legal guarantees; subsidization; provision for liabilities; foreclosures; state support; borrowings; investment project; mortgagor; borrower; mortgagee; business plan; application for bail; breakage mechanism.*

JEL classification: *018, R51.*

© И.А. Белокопытов, Ю.С. Малиненко, 2013

В условиях отсутствия действенных механизмов привлечения инвестиционных ресурсов в экономику региона не представляется возможным добиться создания благоприятного инвестиционного климата в большинстве регионов страны, в результате чего требуются более совершенные организационно-правовые формы инвестирования и создание соответствующих им законодательных гарантий.

Для более эффективного функционирования и решения социально-экономических задач большинству субъектов хозяйствования реального сектора экономики необходима государственная поддержка. Механизмы ее предоставления делятся на прямые и косвенные. К числу прямых относятся выделение бюджетных субвенций на формирование стартового капитала предприятий, предоставление бюджетных субсидий на возмещение процентных ставок по займам, субсидирование части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлеченным в банках, и бюджетный кредит. В состав косвенных механизмов входят создание гарантийных (залоговых) фондов, включение предприятий в федеральные и региональные программы поддержки и развития бизнеса, рефинансирование заемного портфеля организаций (выдача банком кредитов, обеспеченных залогом прав требования по договорам займов), участие банков или иных инвесторов в деятельности предприятий в статусе ассоциированных членов.

Основным фактором, сдерживающим развитие предприятий и малых форм хозяйствования, является отсутствие у них достаточного обеспечения по обязательствам (залогового имущества по кредитам и займам).

Отсутствие залогового имущества, требуемого банком для обеспечения выдачи льготных кредитов, является общей проблемой всех создаваемых и большинства функционирующих предприятий.

Одним из механизмов государственной поддержки хозяйствующих субъектов является создание региональных и муниципальных залоговых фондов, которые должны стать эффективным инструментом, поощряющим развитие предпринимательской инициативы и стимулирующим привлечение кредитных ресурсов, прежде всего в техническое перевооружение действующих предприятий.

Залоговый фонд – это новый механизм поддержки инвесторов. Суть его в том, что инвесторы, реализующие социально значимые проекты, могут получить господдержку в виде предоставления имущества и имущественных прав на объекты региональной и муниципальной собственности для залога по банковским кредитам (*Привлекательный капитал, 2012*).

Целью создания залоговых фондов является увеличение инвестиций в экономику регионов, направленных как на создание новых объектов инвестиционной деятельности, так и на модернизацию, реконструкцию и техническое перевооружение имеющихся производств.

Основной целью использования залоговых фондов является обеспечение гарантий возврата привлекаемых заемных средств внешних инвесторов.

Создание залоговых фондов предусмотрено целевыми программами развития регионов и муниципальных образований, их инвестиционными программами (*Ткач, 2011*). Система залоговых фондов включает федеральные, региональные и муниципальные залоговые фонды (рис. 1), наиболее жизнеспособными из которых представляются два последних.

Образование муниципальных и региональных залоговых фондов, предоставляющих поручительства по обязательствам предприятий с целью привлечения кредитных ресурсов, выступает формой их финансовой поддержки и создает условия для привлечения инвестиций в экономику регионов.

В каждом из регионов и муниципалитетов, где планируется формирование и использование залоговых фондов, должна быть подготовлена соответствующая нормативно-правовая база. Она должна строиться в соответствии с федеральным законодательством, которое до сих пор не принято: ни в одном из федеральных законов в области инвестиционной деятельности не прописан не только механизм, но и отсутствует упоминание о залоговых фондах (Федеральный закон РФ «Об инвестиционной деятельности…, 2011; Федеральный закон «Об иностранных инвестициях…, 2011; Закон РСФСР «Об инвестиционной деятельности…, 2011). В региональных и муниципальных правовых актах Ростовской области такая же ситуация (Областной закон Ростовской области «Об инвестициях…, 2012; Областной закон Ростовской области «О предоставлении государственных гарантий…, 2012; Областной закон Ростовской области «О Программе социально-экономического развития…, 2012; Постановление Правительства Ростовской области «О Порядке формирования и ведения реестра…, 2012; Постановление Правительства Ростовской области «Об утверждении Инвестиционной программы…, 2012; Постановление Правительства Ростовской области «Об утверждении Областной долгосрочной целевой программы…, 2011; Постановление Законодательного Собрания Ростовской области «О стратегии привлечения инвестиций…, 2004; Постановление Администрации г. Ростова-на-Дону «Об утверждении Инвестиционной программы города…, 2012). В то же время в ряде регионов юга России, например, в Волгоградской области (Закон Волгоградской области «О залоговом фонде…, 2006), Ставропольском крае (Закон Ставропольского края «О залоговом фонде…, 2010; Постановление Правительства Ставропольского края «О некоторых мерах по реализации Закона Ставропольского края «О залоговом фонде…, 2010; Распоряжение Правительства Ставропольского края «Об утверждении перечня…, 2011; Приказ Министерства экономического развития Ставропольского края «О конкурсной комиссии…, 2009) и в Республике Дагестан (Закон Республики Дагестан «О залоговом фонде…, 2008) залоговые фонды функционируют с 2006 г.

В принимаемых законах необходимо четко прописать механизм функционирования новой структуры, в том числе предусмотреть два этапа отбора инвесторов. Кроме того, инвесторы должны предоставить обеспечение сохранности залогового имущества. Основополагающим условием является процедура формирования перечня объектов залогового фонда, который должен утверждаться в обязательном порядке только после согласования с законодательным органом региона. Также любые изменения в перечне залогового имущества могут быть произведены лишь после принятия депутатами такого решения.

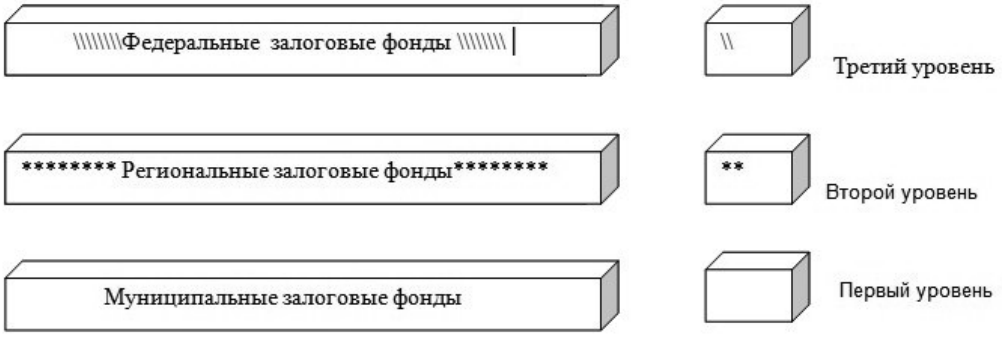

***Рис. 1**. Система залоговых фондов*

Если имущества муниципального или регионального залогового фонда будет недостаточно для обеспечения обязательств по займам, то дополнительно может быть получено обеспечение из федерального залогового фонда. В целом систему залоговых фондов следует рассматривать как механизм государственной поддержки, который позволит использовать имеющийся в регионе потенциал на развитие имущественного комплекса региона.

Залоговый фонд представляет собой совокупность имущества и имущественных прав, находящихся в собственности субъекта Российской Федерации или муниципального образования и выступающих в качестве обеспечения исполнения обязательств юридических и физических лиц, привлекающих заемные средства для реализации инвестиционных проектов, реализуемых на территории субъекта РФ или муниципального образования (*Ткач, 2011*).

В состав залогового фонда может быть включено любое имущество и имущественные права, за исключением имущества, которое не может быть предметом залога в соответствии с действующим законодательством, а именно: памятники истории и культуры; комплексы, имеющие природоохранное, экологическое, генетическое, научно-рекреационное значение; природные зеленые зоны, в том числе лесопарковые пояса; особо охраняемые территории; иное имущество, изъятое из оборота (*Ткач, 2011*).

Формирование залогового фонда, перспективного для последующего использования в качестве залога, обеспечивается уполномоченным органом администрации региона или муниципалитета на основе поиска, выявления, инвентаризации и финансово-экономической сертификации.

Реестр имущества, входящего в состав залогового фонда, составляется и обновляется уполномоченным органом администрации региона или муниципалитета на основе решения главы администрации. На рис. 2 представлены обязательные реквизиты реестра имущества, входящего в состав залогового фонда: наименование объекта, адрес места расположения объекта, состав имущества объекта, балансовая и рыночная стоимость объекта, остаточная стоимость объекта, физические характеристики объекта, сведения о делимости объекта, сведения о характере обременений (при их наличии).

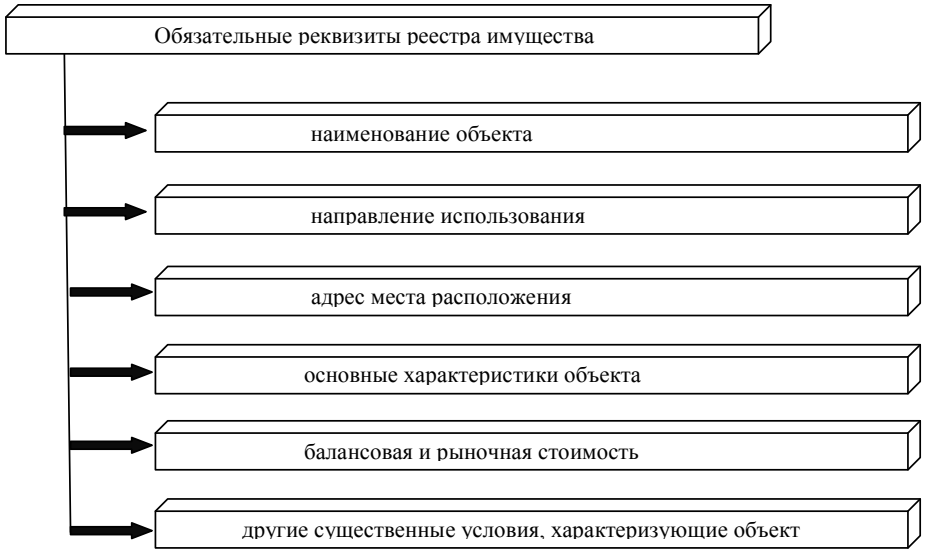

***Рис. 2.** Обязательные реквизиты реестра имущества, входящего в состав залогового фонда*

Оценка объектов залогового фонда осуществляется в соответствии с законодательством об оценочной деятельности. Первоначальная оценка объектов залогового фонда производится при внесении их в состав залогового фонда за счет

средств регионального или муниципального бюджета, на балансе которых оно находится. Повторная оценка объектов залогового фонда производится в случае заключения договора о залоге по истечении 6 месяцев с даты первоначальной оценки.

Непременным условием включения имущества в состав залогового фонда является его страхование в соответствии с условиями договора о залоге.

В качестве залогодателя выступает субъект Российской Федерации или муниципальное образование в лице уполномоченного органа администрации региона или муниципалитета (далее – управляющий залоговым фондом), в качестве заемщика - получатель средств, т. е. то лицо, в отношении которого предоставляется залог.

Залогодержателем выступает обычно инвестор (банк), подписавший основной договор о предоставлении средств с заемщиком и договор (соглашение) об обязательствах субъекта Российской Федерации или муниципального образования, содержащий условия об обеспечении исполнения обязательств залогом из объектов залогового фонда.

Инвестор – это юридическое лицо или физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, вкладывающее собственные, заемные или привлеченные средства в форме инвестиций и обеспечивающее их целевое использование.

Хозяйствующий субъект, выступающий инициатором в предоставлении залога, обязан предоставить в администрацию региона (муниципалитета) подробный бизнес-план использования займа и заявку на залог.

Основными критериями отбора инвестиционных проектов для предоставления залога являются: срок окупаемости инвестиционного проекта, его бюджетная эффективность и социальная значимость, объем инвестируемых средств.

В ходе анализа заявки заемщика на получение залога из состава залогового фонда может быть дан как положительный ответ, так и отрицательный, но может быть осуществлен и запрос дополнительной информации в случае возникновения спорных вопросов или неопределенности.

Основанием для отказа заявителю в предоставлении залога могут быть: представление заявителем недостоверных сведений, отрицательное заключение по экспертизе бизнес-плана, отсутствие достаточных гарантий у заявителя или наличие просроченных платежей в бюджеты всех уровней.

В случае принятия положительного решения о предоставлении залога управляющий залоговым фондом по поручению администрации муниципального образования заключает договор о предоставлении залога с заемщиком в соответствии с требованиями действующего законодательства. Процедура заключения договора включает заключение заемщиком кредитного договора (договора займа) с кредитором, заключение управляющим залоговым фондом с кредитором договора о залоге, который должен отражать механизм передачи предмета залога кредитору в случае неисполнения обязательств заемщиком в соответствии с законодательством, заключение договора управляющим залоговым фондом с заемщиком, в котором указываются условия контроля за ходом реализации инвестиционного проекта, формы и периодичность отчетности заемщика об использовании полученных им кредитных (заемных) ресурсов, ответственность заемщика в случае обращения взыскания на предмет залога, последовавшего в результате невыполнения заемщиком условий кредитного договора (договора займа) с кредитором.

При получении кредита под объекты залогового фонда заемщик должен представить управляющему залоговым фондом материалы (документы, сведения), необходимые для контроля за целевым использованием полученных средств в части, обеспеченной залогом объектами залогового фонда.

Предоставление залога из состава залогового фонда для обеспечения обязательств по кредитам инвестиционных фондов должно носить безвозмездный характер, что обусловлено исключительной важностью привлекаемых на долгосрочной основе средств для социально-экономического развития регионов (*Ткач, 2011*).

Залоговые фонды позволяют задействовать залоговый потенциал региона и повысить показатели его экономического роста. Значительный экономический эффект обеспечивают, в частности, вовлечение в хозяйственный оборот дополнительных (свободных) местных ресурсов, внебюджетное финансирование региональных и муниципальных программ, капитализация коммерческой прибыли в регионе.

Залоговые фонды являются механизмом гарантирования, привлечения и защиты инвестиций, а также эффективного взаимодействия инвесторов и заемщиков.

Они выступают гарантами-поручителями перед банками и небанковскими финансовыми институтами за хозяйствующие субъекты, что не только обеспечивает возвратность займов, но и снижает риск, который банк закладывает в стоимость кредита, именно таким образом решается проблема доступности ресурсов для представителей малого бизнеса.

Для повышения эффективности государственной поддержки на основе использования залоговых фондов нами разработана многоуровневая модель залогового механизма с участием залоговых фондов, при этом мы исходили из того, что в разных регионах залоговые фонды уже сформированы (рис. 3).

Повышению эффективности создания и функционирования уже имеющихся региональных и муниципальных залоговых фондов может способствовать реализация региональными органами власти и управления следующих мер: разработка и совершенствование нормативно-правовой базы, регламентирующей процедуру создания и использования залоговых фондов; создание единой системы залоговых фондов; субсидирование затрат на оценку стоимости залога из состава залогового фонда.

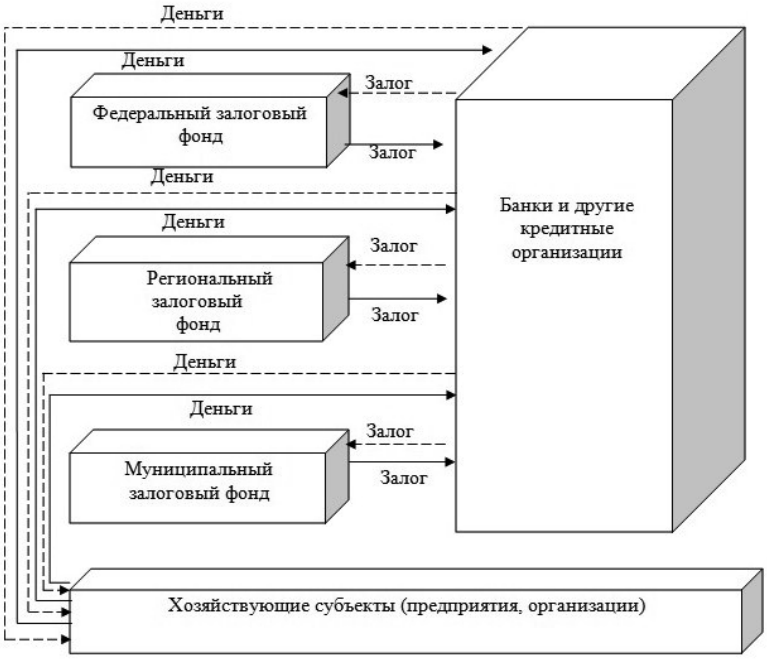

Рис. 3. *Многоуровневая модель залогового механизма с участием залоговых фондов*

ЛИТЕРАТУРА

Закон Волгоградской области «О залоговом фонде Волгоградской области» (2006). 07 декабря. № 1409-ОД. Неофициальный источник: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

Закон Республики Дагестан «О залоговом фонде Республики Дагестан» (2008). 10 июня № 27 Неофициальный источник: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

Закон РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» (2011). 26 июня 1991 г. № 1488-1 (в последней ред. ФЗ от 19.07.2011 № 248-ФЗ). Бюллетень нормативных актов. 1992. № 2–3; Российская газета. 22 июля.

Закон Ставропольского края «О залоговом фонде Ставропольского края» (2010). 06 февраля 2009 г. № 2-кз (в последней ред. КЗ от 24.12.2010 № 108-кз) Неофициальный источник: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

Колесникова Н.А. (2000). Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента. М.: Финансы и статистика.

Областной закон Ростовской области «Об инвестициях в Ростовской области» (2012). 01 октября 2004 г. № 151-ЗС (в последней ред. ОЗ от 10.05.2012 № 844-ЗС). Наше время. 11 мая.

Областной закон Ростовской области «О предоставлении государственных гарантий Ростовской области» (2012). 02 июля 2008 г. № 35-ЗС (в последней ред. ОЗ от 20.09.2012 № 937-ЗС). Наше время. 25 сентября.

Областной закон Ростовской области «О Программе социально-экономического развития Ростовской области на 2013–2016 годы» (2012). 03 декабря 2012 г. № 987-ЗС. Наше время. 12 декабря.

Постановление Правительства Ставропольского края «О некоторых мерах по реализации Закона Ставропольского края «О залоговом фонде Ставропольского края» (2010). 19 августа 2009 г. № 219-п (в последней ред. Постановления Правительства СК от 15.06.2010 № 180-п) Неофициальный источник: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

Постановление Правительства Ростовской области «О Порядке формирования и ведения реестра инвестиционных проектов на территории Ростовской области» (2012). 05 июля. № 578. Наше время. 18 июля.

Постановление Правительства Ростовской области «Об утверждении Инвестиционной программы Ростовской области на 2013 год» (2012). 04 октября № 942 Неофициальный источник: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

Постановление Правительства Ростовской области «Об утверждении Областной долгосрочной целевой программы «Создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в Ростовскую область на 2012–2015 годы» (2011). 23 сентября 2011 г. № 6 (в последней ред. Постановления Правительства РО от 16.08.2012 № 765). Наше время. 06 октября; Неофициальный источник: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

Постановление Законодательного Собрания Ростовской области «О стратегии привлечения инвестиций Ростовской области» (2004). 28 июня 2004 г. № 402. Наше время. 25 августа.

Постановление Администрации г. Ростова-на-Дону «Об утверждении Инвестиционной программы города Ростова-на-Дону на 2013 год» (2012). 28 сентября 2012 г. № 833. Ростов Официальный. 03 октября.

Привлекательный капитал (2012). Российская газета. Экономика юга России. 03 октября. № 227 (5900). С. 33.

Приказ Министерства экономического развития Ставропольского края «О конкурсной комиссии по отбору проектов для предоставления заемщикам в залог объектов залогового фонда Ставропольского края» (2009). 08 сентября № 306/од Неофициальный источник: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

Распоряжение Правительства Ставропольского края «Об утверждении перечня объектов залогового фонда Ставропольского края» (2011). 16 марта № 95-рп (в последней ред. Распоряжения Правительства СК от 15.06.2011 № 235-рп) Неофициальный источник: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

Ткач А.А. (2011). Залоговые фонды – инструмент повышения эффективности привлечения кредитных ресурсов. Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. № 7. С. 68–72.

Федеральный закон РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (2011). 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ (в последней ред. ФЗ от 12.12.2011 № 427-ФЗ). Российская газета. 16 декабря.

Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (2011). 09 июля 1999 г. № 160-ФЗ (в последней ред. ФЗ от 06.12.2011 № 409-ФЗ). Российская газета. 09 декабря.

Экономический словарь (2004). Отв. ред. А.И. Архипов. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект.

REFERENCES

Law of Volgograd region «About the collateral fund the Volgograd region» (2006). December 07, 1409, No.-OD. An unofficial source: Legal reference system «Consultant+».

Law of the Republic of Dagestan «About the Pledge Fund of the Republic of Dagestan» (2008). June 10. No. 27 An unofficial source: Legal reference system «Consultant+».

RSFSR Law «About the Investment Activity in the RSFSR» (2011). 26 June 1991. № 1488-1 (in the last edition. Federal Law of 19.07.2011 № 248-FZ). Bulletin of normative acts. 1992. No. 2–3; Rossiyskaya gazeta. July 22.

The law of the Stavropol Territory «About the Pledge Fund Stavropol Territory» (2010). February 6, 2009. No. 2 ks (in the last edition. KZ of 24.12.2010 № 108-ks) An unofficial source: Legal reference system «Consultant+».

Kolesnikov N.A. (2000). Financial and property potential of the region: the experience of regional management. Moscow: Finance and Statistics.

Regional Law Rostov Region «About the investments in the Rostov region» (2012). October 1, 2004. No. 151-ES (in the last edition. OZ of 10.05.2012 № 844-AP). Nashe vremya. May 11.

Regional Law Rostov region «About the state guarantees of Rostov Region» (2012). July 2, 2008. No. 35-AP (in the last edition. OZ of 20.09.2012 № 937-AP). Nashe vremya. September 25.

Regional Law Rostov Region «About the Program of socio-economic development of the Rostov Region for 2013-2016» (2012). 3 December 2012. No. 987-LC. Nashe vremya. December 12.

Resolution of the Government of Stavropol Territory «About the some measures for implementation of the Law of the Stavropol Territory» On Pledge Fund Stavropol Territory «(2010). August 19, 2009. No. 219-n (in the last edition. Decree of the Government of the UK from 15.06.2010 № 180-p) An unofficial source: Legal reference system «Consultant+».

Resolution of the Government of the Rostov region «About the Procedure for creating and maintaining the register of investment projects on the territory of the Rostov region» (2012). July 5. No. 578. Nashe vremya. July 18.

Resolution of the Government of the Rostov region « About the Approval of the Investment Program of Rostov region in 2013" (2012). October 4. No. 942 An unofficial source: Legal reference system "Consultant+".

Resolution of the Government of the Rostov region " About the approval of the regional long-term target program" Creation of favorable conditions for attracting investment in the Rostov Region for 2012-2015 "(2011). September 23 2011. No. 6 (in the last edition. Decree of the Government of RA 16.08.2012 № 765). Nashe vremya. October 6, An unofficial source: Legal reference system "Consultant+".

Resolution of the Legislative Assembly of the Rostov region "on the investment strategy of Rostov Region" (2004). June 28, 2004. No. 402. Our time. August 25.

Resolution of the Administration of Rostov-on-Don " About the approval of the investment program of the city of Rostov-on-Don in 2013" (2012). 28 September 2012. No. 833. Rostov official. October 3.

Attractive capital (2012). Rossiyskaya gazeta. The economy of southern Russia. October 3. No. 227 (5900). S. 33.

Order of the Ministry of economic development of the Stavropol Territory " About the the competition committee for the selection of projects to provide borrowers to pledge collateral objects Fund Stavropol Territory" (2009). September 8. No. 306/od. An unofficial source: Legal reference system "Consultant+".

Order of the Government of Stavropol Territory " About the approval of the list of objects pledge fund Stavropol Territory" (2011). March 16. No. 95-rp (in the last edition. Government Order IC from 15.06.2011 № 235-p) An unofficial source: Legal reference system "Consultant+".

Tkach A.A. (2011). Pledge funds – a tool to enhance attraction of credit resources. Land management, a cadaster and land monitoring. No. 7. P. 68–72.

Federal Law " About the Investment Activity in the Russian Federation in the form of capital investments" (2011). February 25, 1999. № 39-FZ (as in the last edition. Federal Law of 12.12.2011 № 427-FZ). Russian newspaper. December 16.

The Federal Law "About the Foreign Investments in the Russian Federation" (2011). July 9, 1999. № 160-FZ (as in the last edition. FZ of 06.12.2011 № 409-FZ). Rossiyskaya gazeta. December 9.

Dictionary of Economics (2004). Ed. A.I. Arkhipov. Moscow. Publishing house Prospect.

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ СЕКТОРОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

ФИЛОНИЧ В.В.,
доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая теория»,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: filonich_vv@list.ru

В данной статье раскрывается сущность и роль инфраструктурных секторов в обеспечении социально-экономического развития региона. Основное внимание в работе автор акцентирует на приоритетных направлениях социально-экономической политики. Предложен методологический подход к обоснованию опережающих темпов развития инфраструктурных секторов региона. Делается попытка взаимоувязать такие направления как пространственное развитие региона и развитие инфраструктурных секторов.

Ключевые слова: *инфраструктура; сектор; регион; социально-экономическая политика.*

THE ESSENCE AND ROLE OF THE INFRASTRUCTURE SECTORS IN THE SOCIO-REGION ECONOMIC DEVELOPMENT

FILONICH V.V.,
Doctor of Economics, Professor at the Department of «Economic theory»,
Rostov State University of Economics,
e-mail: filonich_vv@list.ru

The essence and the role of infrastructure sectors in ensuring social and economic development of the region are revealed in this article. In the work the author focuses on the priority directions of social and economic policy. Methodological approach to foundation of advancing development rates of infrastructure sectors of the region is offered. We attempt to interconnect such directions as spatial development of the region and development of infrastructure sectors.

Keywords: *infrastructure; sector; region; social and economic policy.*

JEL classification: *018.*

В настоящее время вопросы развития инфраструктурных секторов в регионах РФ, в их числе и Ростовской области, являются одним из основных приоритетов реализуемой социально-экономической политики. В Ростовской области разрабатываются целевые программы, как полностью посвященные конкретным отдельным инфраструктурным секторам, так и частично рассматриваемым в рамках общерегиональной системы мероприятий.

Наиболее глобальным программно-целевым документом, обозначившим основные направления социально-экономического развития региона, в том числе, инфраструктурного характера, является Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года. Задаче развития инфраструктуры Ростовской области, и в первую очередь, транспортной инфраструктуры, в данном документе определяется одно из решающих значений, решение которой позволит обеспечить экономический рост в регионе.

Макроэкономические и геополитические условия развития региона таковы, что в настоящее время Ростовская область рассматривается как зона интеграции России в мировую экономику. Ростовская область благодаря портфелю ресурсов, основанному на естественных преимуществах (географическое и геополитическое положение, природно-климатические и земельные ресурсы) и сформированному на предыдущих этапах развития территории заделов (административный статус территории, наличие крупной агломерации, диверсифицированная структура экономики, развитая транспортная инфраструктура, значительный демографический потенциал и др.), является одним из регионов, обеспечивающих включение России в глобальную экономику.

© В.В. Филонич, 2013

Данная функционализация региона в новой пространственной конфигурации страны во многом объясняет высокие темпы экономического роста (а соответственно, и зависимость региона от макроэкономической стабильности страны в целом) и развитие определенных секторов (транспорта, зерно-масличного кластера, торговли, сферы интеллектуальных (преимущественно финансовых) услуг), а также предопределяет некоторые приоритеты развития региона.

В частности, в Стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2020 г. обозначена необходимость ускоренного развития транспортной инфраструктуры, в том числе ориентированной на обслуживание экспортно-импортных потоков, с целью достижения высоких темпов экономического роста.

В основных программно-целевых документах развития Ростовской области акцентируется внимание на ограничительном характере развития инфраструктуры в регионе и необходимости ускоренного, опережающего ее развития. Однако, что именно подразумевается под таким «ускоренным», «опережающим» развитием инфраструктуры, в документах не расшифровывается, а мероприятия, представленные в программах, по сути, содержат в себе работы по строительству и реконструкции инфраструктурных объектов без конкретного их обоснования.

Мы предлагаем связать темпы роста инфраструктурных секторов с прогнозируемыми в среднесрочном периоде темпами роста показателей социально-экономического развития региона, определяемыми стратегическими целями, планируя мероприятия по развитию инфраструктурных секторов в краткосрочном периоде.

В связи с этим нами предлагается следующая схема обоснования опережающего развития инфраструктурных секторов региона (рис. 1).

Рис. 1. *Методологический подход к обоснованию опережающих темпов развития инфраструктурных секторов региона*[1]

Как показывает анализ этих же программных документов, в настоящее время на практике можно говорить лишь о «догоняющих» темпах развития, поскольку ограничения инфраструктурного характера уже сказываются на развитии региона, не только не способствуя, но и замедляя темпы роста, снижая конкурентоспособность региона, удовлетворение социальных и духовных потребностей населения.

Представленная же на рис. 1 схема включает блок «опережение темпов развития» и основывается на рассмотрении опережающего развития инфраструктурных секторов как на процессе перенесения прогнозируемых в среднесрочном периоде темпов роста показателей социально-экономического развития региона (ВРП, население, импорт-

[1] Составлено автором.

экспорт и т. п.) на краткосрочный период для показателей развития инфраструктурных секторов. Важным является также то, что в данной схеме делается попытка взаимоувязать такие направления как пространственное развитие региона (схема расселения, развитие отдельных территорий и т. д.) и развитие инфраструктурных секторов, поскольку степень влияния развития инфраструктуры на повышение темпов роста региональной экономики будет зависеть не только от того, какой именно инфраструктурный сектор будет развиваться и сколько инвестиций в его развитие будет вложено, но и существенно определяться, в границе какой именно территориальной подсистемы региона это будет осуществляться.

Очевидно, что мероприятия по строительству дополнительных объектов инфраструктуры (например, сетей) в разных территориальных единицах региона будут иметь различный экономический и социальный эффект, а следовательно, их планирование и реализация должны быть четко взаимоувязаны с планами развития этих территорий.

Именно на их основе может быть осуществлен анализ вклада территориальных единиц (районов, муниципальных округов, городов) в общее развитие региона и достижение планируемых значений показателей, под которым мы понимаем, во-первых, оценку современного вклада территории в развитие региона (которая может быть определена для каждого из планируемых в перспективе показателей: например, для ВРП это может быть доля валового продукта, произведенная предприятиями, расположенными на данной территории; для численности населения – доля населения региона, проживающая на данной территории и т. п.). Во-вторых, необходим прогноз изменения вклада территории в развитие региона исходя из сформированных планов развития (в частности, планируемых новых производств, строительства объектов социальной инфраструктуры, изменения численности населения и т. д.).

Наиболее сложным в предложенной нами схеме, по-видимому, является выявление причинно-следственных связей (взаимозависимости) между пространственным и инфраструктурным развитием региональной системы и определение влияния данного взаимодействия на темпы роста и траектории ее развития.

Реализация схемы, описывающей предложенный методологический подход, требует ее инструментарного обеспечения и обоснования.

Потребности в модернизации инфраструктуры колоссальны. Приоритетными направлениями для организации государственно-частного партнерства являются: ЖКХ, транспорт и энергетика. Под государственно-частным партнерством следует понимать объединение материальных и нематериальных ресурсов общества (государства или местного самоуправления) и частного сектора на долговременной основе для создания общественных благ (благоустройство и развитие территорий, инфраструктуры) или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты). Все это должно происходить не только при соблюдении интересов государства, но и получении оптимальной доходности и обеспечении интересов бизнеса.

Когда возникает всеобщий кризис ликвидности, те сферы экономики, которые могут генерировать денежный поток в краткосрочной перспективе, безусловно более приоритетны, чем другие. Одной из последних управленческих тенденций в РФ являются продажи госпакетов акций некоторых государственных компаний. Правительство РФ разрабатывает программу приватизации, стремясь включить в нее значительно большее количество активов, в том числе продаже могут подвергнуться морские и речные порты, а также аэропорты – «там, где частные инвесторы готовы строить соответствующую инфраструктуру». Предполагается, что в больших городах это достаточно привлекательный бизнес, поэтому работа будет состоять из двух этапов: сначала определить потенциально, какие компании государство может продать или предложить капиталу, а вторая часть работы подождет появления потенциальных инвесторов, тогда правительство будет подготавливать итоговые условия сделки.

Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия государственной власти и частного бизнеса необходимо в тех отраслях, где государство остается собственником (энергетика, транспорт, ЖКХ, природные ресурсы), но в то же время стремится привлечь бизнес для реализации общественно значимых проектов. Использование инструментария государственно-частного партнерства в отраслях коммунального хозяйства направлено на привлечение внебюджетного и внетарифного финансирования со стороны частных инвесторов и операторов.

Вместе с тем получение государственной гарантии в условиях ограниченности бюджетных средств становится привилегией крупнейших инфраструктурных компаний федерального уровня и государственных монополий, что не позволяет развиваться региональным проектам и компаниям. Именно поэтому наличие государственных гарантий не должно являться обязательным условием выпуска инфраструктурных облигаций.

Практика реализации региональных пилотных проектов показывает, даже консервативные инвесторы готовы покупать облигации при наличии иных форм обеспечения и контрактных гарантий, что можно применять в проектах ЖКХ, социальной инфраструктуры и здравоохранения, доходная часть которых формируется независимо от рыночной конъюнктуры (например, за счет коммунальных платежей).

Таким образом, государственные гарантии не являются обязательным условием выпуска инфраструктурных облигаций. Учитывая существующие процедурные сложности и имеющийся на федеральном и региональном уровнях дефицит бюджетных средств, наличие либо отсутствие госгарантий по инфраструктурным облигациям следует считать опцией, отсутствие которой хотя и снижает инвестиционную привлекательность проектов, тем не менее не является непреодолимым нормативным препятствием для вложения средств в инфраструктурные проекты. Данная логика подтверждается упомянутым приказом ФСФР РФ о включении облигаций эмитентов-концессионеров в высшие котировальные списки и заложена в концепции федерального закона, предусматривающего возможность, а не обязательность государственных гарантий.

ЛИТЕРАТУРА

АНХ Народного хозяйства (2010). Москва. Январь.

Бурак П.И. (2009). Инфраструктура межрегионального экономического сотрудничества и императивы инновационного развития. П.И. Бурак, В.Г. Ростанец, А.В. Топилин, РАЕН, Международная Ассамблея городов. Институт региональных экономических исследований. М.: ЗАО «Изд. «Экономика».

Высоцкая Т.А., Гогжаева Е.Б., Колычева Ж.Я., Тяглов С.Г. (2012). Развитие предпринимательской активности в инфраструктурных секторах региональной экономики. М.: Вузовская книга.

Данько К., Сучкова В. (2009). Государственно-частное партнерство в коммунальной сфере в условиях кризиса. *Корпоративный юрист*. № 5.

Кузнецова А.И. (2009). Инфраструктура: Вопросы теории, методологии и прикладные аспекты современного инфраструктурного обустройства. М.: КомКнига.

«Поворот не туда» (2010). РБК. № 3. С. 36.

REFERENCES

National Economy Academy of National Economy (2010). Moscow. January.

Burak P.I. (2009). The infrastructure of inter-regional economic cooperation and the imperatives of innovation. P.I. Burak, V.G. Rostanets, A.V.Topilin, Russian Academy of Natural Sciences. International Assembly of cities. Institute of Regional Economic Research. Moscow: CC « Publishing house "Economy".

Vysotskaya T.A., Gogzhaeva E.B., Kolycheva Z.Y., Tyaglov S.G. (2012). The development of entrepreneurial activity in the infrastructure sectors of the regional economy. M. Vuzovskaya kniga.

Dan'ko K. Suchkova B. (2009). Public-private partnerships in the public sector during the crisis. "Corporate Lawyer». № 5.

Kuznetsov A.I. (2009). Infrastructure: Theory, methodology and applied aspects of modern infrastructural arrangement. M. KomKniga.

"Wrong Turn" (2010). RBC. Number three. P. 36.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА МЕДИЦИНСКОЙ УСЛУГИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ОЖИДАНИЙ ПАЦИЕНТА

САМАРИН Н.А.,
аспирант,
Южный федеральный университет,
e-mail: samarin.89@mail.ru

Автором статьи рассматривается проблема оценки качества оказания медицинской услуги. При этом выделяются две составляющие в оценке качества услуги: объективная и субъективная. Объективную составляющую можно оценить с помощью количественных показателей. Субъективную составляющую оценить сложнее, так как она основана на ожиданиях клиента. В статье особое внимание уделено субъективной составляющей. В качестве метода оценки предлагается использовать анкетирование пациентов клиник, в результате чего будут сопоставлены их ожидания с реальным сервисом. В ходе исследования будет сделана попытка выявить основные критерии оценки качества платной медицинской услуги.

Ключевые слова: *медицинская услуга; качество; клиент; процесс оказания услуги; критерии качества.*

ESTIMATION OF MEDICAL SERVICES QUALITY BASED ON THE ANALYSIS OF THE PATIENT´S EXPECTATIONS

SAMARIN N.A.,
graduate student,
Southern Federal University,
e-mail: samarin.89 @ mail.ru

The author of article considers a problem of an assessment of quality of rendering medical service. Two components in an assessment of quality of service are thus allocated: objective and subjective. The objective component can be estimated by means of quantitative indices. It is more difficult to estimate a subjective component as it is based on expectations of the client. In article the special attention is paid to a subjective component. As a method of an assessment it is offered to use questioning of patients of clinics therefore their expectations will be compared with real service. During research attempt to reveal the main criteria of an assessment of quality of paid medical service will be made.

Keywords: *medical service; quality; client; process of rendering service; criteria of quality.*

JEL classification: *H75, I11, I12.*

«Любая услуга и медицинская в том числе, может быть оценена минимум по двум составляющим» (*Белобжецкий, 2012*):

- Собственно сам процесс оказания услуги и полезный эффект, полученный в результате ее оказания. В данном случае речь идет о количественных факторах, влияющих на качество услуги, их можно оценить с помощью объективных показателей. Данная составляющая услуги была проанализирована в предыдущем разделе.
- Ожидания клиента (пациента) от оказываемой ему услуги. В данном случае речь идет о том, как пациент представляет процесс и результат от оказанной услуги. Сюда можно отнести весь комплекс субъективных представлений клиента о том, как должна оказываться услуга, какой сервис должен предлагаться, какие результаты должны быть получены.

Порой в силу различных причин анализ обеих составляющих услуги может дать противоположные результаты. В случае, если услуга оказана качественно по всем объективным показателям, но клиент остается недоволен, то причины этого могут быть следующие (*Бойко,* 2010):

- неудовлетворительный сервис (негативные эмоции, полученные в процессе оказания превосходят полезный эффект от услуги);

© Н.А. Самарин, 2013

- Полезный эффект от услуги меньше, чем рассчитывал пациент. Данная ситуация может возникнуть, когда медицинское воздействие не в силах полностью или даже частично ликвидировать заболевание. Иными словами, несмотря на то, что пациент готов платить за услугу, клиника и медицина в целом неспособна вылечить больного.

«При этом могут возникать случаи, когда некачественно оказанная услуга может полностью удовлетворить пациента, при этом полезный эффект может отсутствовать или достигнут частично в силу различного рода случайностей» (*Хилл, Брайерли, Мак-Дуголл, 2010*). Причины здесь следующие:

- Агрессивный сервис при оказании услуги. Пациент в процессе оказания услуги попадает в среду, где помимо основной услуги, получение которой является целью обращения в данную клинику, он также получает ряд попутных услуг, которые при этом не влияют на результат от оказания основной. Иными словами, больной получает ряд бесплатных и бесполезных сервисов, которые при этом создают благоприятный эмоциональный фон, что позволяет сгладить негативный эффект от оказания основной услуги.
- Эффект плацебо. Употребление этого термина не совсем оправдано с медицинской точки зрения, так как данное понятие не до конца изучено и по нему нет однозначного решения ученых. Однако его суть вполне подходит для объяснения ситуации, когда пациент получает некачественную услугу, но при этом уверен, что заболевание вылечено и что его самочувствие улучшилось. В данном случае речь идет о различных комплексах медицинских услуг, связанных с нетрадиционными медицинскими методами. Чаще всего они применяются при общем оздоровлении организма, лечении неизлечимых заболеваний, борьбе с лишним весом, косметологии и т. д. (*Жилинский, 2004*).

Все вышесказанное затрудняет анализ качества медицинской услуги на основе ожиданий пациента. Однако не стоит отказываться от данного метода, потому что, помимо основного его недостатка – субъективности, у него есть ряд преимуществ перед остальными методами, а именно:

- Относительная простота получения данных (данные можно получить путем опроса клиентов различных клиник, а также на основе анализа отзывов из различных тематических интернет-форумов).
- Полученные результаты в ходе опросов довольно легко анализировать, в связи с тем, что изначально уже заложены критерии оценки.
- Ожидания пациентов – важнейшая информация, на основе которой клиника должна формировать стратегию своего развития, а также оценивать качество своей деятельности;

Для того чтобы повысить эффективность данного метода, необходимо снизить субъективную составляющую, которая в нем присутствует. Это можно сделать следующим образом (*Лавлок, 2005*):

- Помимо ожиданий клиента стоит рассматривать ожидания клиники, связанные с тем результатом по оказанию услуги, который в ней планируется получить.
- Сравнение уровня качества оказания услуги данной клиникой с тем уровнем, который может дать клиника-конкурент. Это позволит оценить средний уровень качества оказания услуги на данном рынке;
- Сравнение трех вышеупомянутых ожиданий (клиент, клиника, конкурент) с нормой, т. е. с тем показателем, который в нашей стране принят за стандарт.

Эти дополнения метода на основе ожиданий позволяют снизить его субъективность и повысить его эффективность. Применение метода в данном виде позволит комплексно оценить качество конкретной медицинской услуги, а также провести анализ рынка платной медицины в целом.

Основным источником данных для исследования является эмпирический материал, полученный в ходе опроса клиентов клиник, качество услуг которых необходимо оценить. Анкету можно составить на основе таблицы атрибутов услуги, сформированной на примере таблицы, применяемой в методе SERVPERF и адаптированной к специфике медицинской услуги.

Критерии, перечисленные в такой таблице, можно использовать в анкете для пациентов исследуемых клиник. Это позволит оценить ожидания клиентов, а также провести анализ качества услуги в соответствии с обозначенными критериями.

При составлении анкеты необходимо учитывать:

- Вопросы в анкете должны быть такими, чтобы респондент мог дать четкий и однозначный ответ.
- Количество вопросов не должно превышать 12–15, чтобы не утомить респондента, и чтобы он, в свою очередь, не стал давать некорректные ответы;

Таблица 1

Критерии оценки качества услуги метода SERVPERF (Белобжецкий, 2012)

Потенциальное качество	Предложение всеобъемлющей услуги
	Наличие необходимого персонала
	Наличие необходимых технических средств
	Наличие необходимой философии менеджмента
	Низкая текучесть персонала
	Наличие сети партнеров/ филиалов
Жесткое качество процесса	Выполнение расписания
	Удержание в рамках бюджета
	Соблюдение сроков
	Контроль деталей
	Правильно и точно поставленный диагноз

Окончание табл. 1

Мягкое качество процесса	Заинтересованность клиники в быстром выздоровлении клиента
	Конструктивный диалог врача и пациента
	Открытость для предложений/ идей
	Приятная внешность
	Аргументированность, если это необходимо
	Забота об интересах пациента
Финальное качество продукта	Достижение целей
	Наличие заметного эффекта
	Предупреждение и профилактика прочих заболеваний клиента
	Использование нестандартных методов лечения при оказании услуги
	Соответствие полученного результата от лечения запросам пациента

- Вопросы необходимо составлять так, чтобы ответ на них не был очевиден и опрашиваемый не попадал в такую ситуацию, когда бы ему приходилось выбирать заведомо ложный ответ в силу различных факторов.
- Опрос должен проводиться только среди пациентов, уже выписанных и окончивших курс лечения.

Вопросы для анкеты целесообразно объединять в тематические группы, это позволит повысить объективность результатов опроса, а также придаст стройность и логичность структуре интервью. В анкете (см. прил. 1), применяемой для опроса пациентов, следует выделить следующие тематические группы, информация по которым позволит составить объективную картину о качестве оказываемых услуг:

- Персонал.
- Техническая оснащенность.
- Сервис.
- Стоимость.
- Результат.
- Прочие составляющие.

Полученные в ходе опроса результаты для их последующего анализа необходимо оформить в таблицу. Таким образом, в ходе исследования можно получить следующие данные:

- Общую оценку качества услуги, полученной в клинике;
- Оценку каждого критерия, входящего в услугу.

Второй показатель указывает на то, какие составляющие необходимо подтянуть, чтобы повысить качество услуги, а также выявляет критерии, которые дают конкурентные преимущества на рынке.

Рассмотрим применение данного метода на примере двух клиник: «ЕвроДон» и «Дорожной клинической больницы СКЖД». Исследование сразу двух организаций позволит провести сравнительный анализ результатов анкетирования. Опрос пациентов клиники «ЕвроДон» выявил результаты, которые отражены в табл. 2. Таким образом, средняя оценка качества услуги в клинике «ЕвроДон» равна 57,5 балла из 75 возможных.

Результаты опроса пациентов «Дорожной клинической больницы СКЖД» можно увидеть в табл. 3. Средняя оценка по результатам анкетирования здесь составляет 54,83 балла, что несколько ниже, чем оценка клиники «ЕвроДон».

Таблица 2

Обработка результатов опроса пациентов клиники «ЕвроДон»[1]

№ вопроса	№ респондента												Сумма:
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	4	5	3	3	4	4	4	5	3	5	4	2	46
2	3	5	4	3	3	4	4	4	3	4	4	2	43
3	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	3	3	50
4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	3	4	3	51
5	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	3	43
6	5	5	5	4	4	3	5	5	4	5	5	2	52
7	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	43
8	5	5	4	4	5	4	3	5	4	4	3	4	50
9	3	3	4	2	4	4	4	3	4	3	3	3	40
10	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	44
11	4	4	5	4	3	5	5	2	3	4	5	3	47
12	3	3	4	4	5	4	3	4	5	4	3	4	46
13	3	4	4	3	4	4	3	4	4	5	3	3	44
14	4	4	4	3	5	4	4	5	4	4	4	3	48
15	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	2	43
Сумма:	57	63	59	53	60	60	61	62	55	61	56	43	

[1] Составлено автором.

Для сравнения качества услуг, оказываемых обеими клиниками, сравним баллы по каждому из критериев оценки. Результаты анализа оформим в виде диаграммы (см. диаграмм 1).

По диаграмме, клиника «ЕвроДон» опережает «Дорожную клиническую больницу СКЖД» практически по всем критериям, за исключением «Квалификация старшего медицинского персонала (врачи)», «Гибкость ценовой политики», где перевес на стороне Дорожной больницы. Также наблюдается равенство по показателю «Слаженность и уровень взаимодействия медицинских подразделений».

Следует вывод, что применение данного метода имеет небольшие затраты, при этом дает богатый эмпирический материал. Исследователь может на свое усмотрение менять критерии, тем самым выявляя различные факторы, влияющие на качество услуги и определяя их вес в общей сумме баллов.

Таблица 3

Обработка результатов опроса пациентов «Дорожной клинической больницы СКЖД»[2]

№ вопроса	№ респондента												Сумма:
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	5	4	4	4	3	5	5	5	4	5	4	4	52
2	3	3	2	3	3	3	4	3	3	4	4	3	38
3	3	4	4	4	5	4	4	3	4	5	3	4	47
4	4	5	3	4	4	4	4	5	4	3	4	3	47
5	3	3	2	3	4	3	4	4	2	3	4	3	38
6	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	42
7	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	43
8	4	4	5	4	5	4	3	4	4	5	3	4	49
9	4	3	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	41
10	4	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	42
11	4	3	4	4	3	4	5	4	3	4	4	4	46
12	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	44
13	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3	43
14	3	4	4	4	4	5	4	3	3	4	3	3	44
15	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	42
Сумма:	54	53	53	54	56	58	61	55	52	58	53	51	

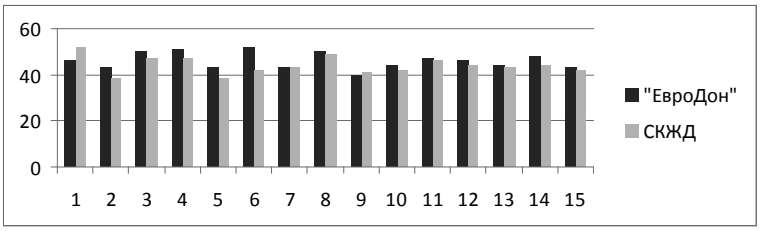

Диаграмма 1. *Сравнение качества услуг клиник «ЕвроДон» и «Дорожной клинической больницы по критериям*[3]

Грамотное использование данного метода позволяет довольно точно оценить степень удовлетворенности пациента оказанной услугой.

Приложение 1

В целях оценки качества полученных Вами услуг в данной клинике, просим поставить баллы от 1 до 5 по следующим вопросам.

Анкета для клиентов коммерческих клиник

Позиция	Вопрос	Балл				
		1	2	3	4	5
1	Квалификация старшего медицинского персонала (врачи)					
2	Квалификация младшего медицинского персонала (медсестры, санитары, лаборанты)					
3	Оснащенность кабинета современной медицинской техникой					

[2] Составлено автором.
[3] Составлено автором.

Окончание прил. 1

Позиция	Вопрос	Балл				
		1	2	3	4	5
4	Состояние медицинского оборудования, используемого при постановке диагноза и лечения					
5	Время ожидания в очереди на прием к врачу					
6	Вежливость и отзывчивость персонала					
7	Слаженность и уровень взаимодействия медицинских подразделений					
8	Доступность получения услуги					
9	Гибкость ценовой политики					
10	Соотношение цены и полноты услуги					
11	Время, затраченное на постановку диагноза					
12	Позитивные изменения состояния здоровья					
13	Степень удовлетворенности от полученной услуги					
14	Общее впечатление о работе клиники					
15	Вероятность повторного обращения в данную клинику					

ЛИТЕРАТУРА

Белобжецкий В.Н. (2012). Методы оценки качества услуг. *РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. № 1.

Бойко В.В. (2010). Учимся бизнес-мышлению. *Экономика и менеджмент в стоматологии*. № 2 (31).

Жилинский С.Э. (2004). Предпринимательское право: Учебник для вузов. М.

Лавлок К. (2005). Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. 4-е изд. Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс».

Мохов А.А., Мелихов А.В. (2006). «Деятельность по оказанию медицинских услуг – разновидность предпринимательской». *Медицинское право*. № 2.

Мохов А.А. (2004). Некачественное медицинское обслуживание как источник повышенной опасности для окружающих. *Современное право*. № 10.

Регулирование предпринимательской деятельности в системах здравоохранения европейских стран (2002). Под ред. Р.Б. Солтман, Р. Буссе, Э. Моссиалос. М.

Хилл Н., Брайерли Дж., Мак-Дуголл Р. (2010). Как измерить удовлетворенность клиентов. М.: ИНФРА-М.

Экономика здравоохранения: Учебное пособие (2004). Под ред. А.В. Решетникова. М.

Экономика и управление здравоохранением (2009). Р.А. Тлепцеришев и др. Ростов-на-Дону: Феникс.

REFERENCES

Belobzhetsky V.N. (2012). Methods for assessing of the services quality. *RISC: resources, information, supply, competition*. № 1.

Boyko V. (2010). Learning business thinking. *Economics and Management in Dentistry*. № 2 (31).

Business regulation in the health systems of the European countries (2002). Ed. R.B. Saltman, R. Busse, E. Mossialos. Moscow.

Economics and Health Care Management (2009). Tleptserishev R.A. and other… Rostov-on-Don. Feniks.

Health Economics: Study Guide (2004). Ed. A.V. Resetnicov. Moscow.

Hill N., Brierley J. Mc Dougall R. (2010). How to measure customer satisfaction. Moscow: INFRA-M.

Lavlok K. (2005). Marketing services: personnel, technology, strategy. 4th ed. Publishing House "Williame."

Mokhov A.A., Melikhov A.V. (2006). Activity in the provision of health services – a kind of business. *Medical law*. № 2.

Mokhov A.A. (2004). Poor health care as a source of increased danger to others. Sovremennoye pravo. Number 10.

Zhilinskiy S.E. (2004). Business Law: A Textbook for high schools. M.

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ЮЖНО-РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ В ФОРМАТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИОНЫХ ИМПЕРАТИВОВ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИИ К ВТО: ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ[1]

ОВЧИННИКОВ В.Н.,
доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки России,
Южный федеральный университет,
e-mail: ovn@aaanet.ru;

ЛЫСОЧЕНКО А.А.,
доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: alla44@yandex.ru

В статье определено место продовольственной безопасности в обеспечении экономической безопасности России и ее регионов в условиях присоединения к ВТО.

Дан сравнительный анализ механизмов поддержки собственных производителей продовольствия России и ряда зарубежных стран. Рекомендованы меры по защите внутреннего продовольственного рынка страны от импортной экспансии.

Ключевые слова: *продовольственная безопасность; экономическая безопасность; национальная безопасность; конкуренция; импорт; экспорт; внутренний рынок; защита; государственная поддержка; агропродовольственный комплекс.*

POSITIONING SOUTHERN RUSSIAN RE-GIONS IN THE FORMAT OF GLOBALIZATION IMPERATIVES OF RUSSIAN ACCESSION TO THE WTO: ENSUR-ING FOOD SECURITY

OVCHINNIKOV V.N.,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Honored Scientist of Russia,
Southern Federal University,
e-mail: ovn@aaanet.ru;

LYSOCHENKO A.A.,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Southern Federal University,
e-mail: alla44@yandex.ru

The article defines the place of food security to the economic security of Russia and its regions in terms of accession to the WTO.

There is comparative analysis of the mechanisms supporting their own food producers in Russia and some other countries. We made recommendations by measures to protect the domestic food market in the country of import expansion.

[1] Исследование выполнено при грантовой поддержке Южного федерального университета, проект: «Периферийные регионы с многоукладной экономикой в сетях глобализации и в условиях асимметричных практик рыночного регулирования: стратегии и риски модернизации».

© В.Н. Овчинников, А.А. Лысоченко, 2013

Keywords: *food security; economic security; national security; competition; imports; exports; domestic market; protection; State support; agricultural outlook.*

JEL classification: *F01, F13, F52, Q18.*

Важнейшим звеном в системе безопасности общества является экономическая безопасность, характеризующая состояние сфер производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, а в ее структуре – продовольственная безопасность, характеризующая состояние агропродовольственного комплекса с точки зрения обеспечения производства безопасной сельскохозяйственной продукции высокого качества в необходимом количестве на основе экономической доступности продовольствия.

Обеспечение продовольственной безопасности является многоаспектной проблемой глобального формата, имеющей адекватные формы проявления на национальном и региональном уровнях организации экономической системы. На обеспечение населения страны продуктами питания ориентировано решение практически всех проблем функционирования агропродовольственного комплекса.

Продовольственная безопасность страны является комплексным понятием, включающим три аспекта: количественный (степень реализации текущей потребности в продуктах сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности), качественный (удовлетворение потребности в качественных и безопасных для здоровья продуктах питания), социально-экономический (рост доходов населения, обеспечивающий доступ всех групп населения к продовольствию на уровне воспроизводственного жизнеобеспечения). Первый аспект проектируется на сферу воспроизводства материальных ценностей, второй – на сферу экологизации воспроизводства жизненных благ, а третий – на сферу воспроизводства экономических отношений, гарантирующих реальную доступность экологически чистых и валеологически безопасных продуктов питания как категорического воспроизводственного императива жизнеобеспечения человека.

Сегодня основная задача государственной поддержки АПК – добиться показателей, установленных Доктриной продовольственной безопасности, чтобы страна стала независимой от экспорта и импорта. Для этого по зерну доля собственного производства должна достигать 95%, по молоку – 90%, по мясу – 85%, по сахару – 80%, по растительному маслу – 80%, по рыбной продукции – 80%, картофелю – 95%.

По оценке Минсельхоза России, в 2012 г. показатели продовольственной независимости по зерну составили 98,9%, что на 3,9 процентных пункта выше порогового значения, установленного Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации. Также выше порогового значения показатели по сахару, маслу растительному и картофелю.

В целом, это обусловило постепенное снижение зависимости внутреннего рынка страны от импорта основных видов сельхозпродукции и продовольствия и рост объемов их экспортных поставок: в 2012 г. объем импорта составил 40,2 млрд долл. США и уменьшился на 5,5%, а показатель по экспорту составил 16,6 млрд долл. США, что на 24,5% больше, чем в 2011 г.

По итогам 2012 г. среднедушевое потребление населением России мяса и мясопродуктов оказалось выше рекомендуемых норм на 9,9%, потребление рыбы и рыбопродуктов приблизилось к уровню рекомендуемых рациональных норм. Однако потребление фруктов и ягод, овощей и бахчевых, молока и молочных продуктов составляет 65–85% по отношению к рекомендуемым рациональным нормам.

По прогнозным данным, в 2013 г. ожидается рост производства отечественной сельхозпродукции и продовольствия. В соответствии с соглашениями, заключенными между Минсельхозом России и регионами, в рамках реализации мероприятий Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013–2020 годы производство скота и птицы на убой в живой массе должно составить 11,92 млн т, или на 2,5% больше уровня 2012 г. Производство молока прогнозируется в объеме 32,5 млн т, или на 1,9% выше показателя 2012 г., что позволит повысить удельный вес этих видов отечественной продукции в ресурсах внутреннего рынка до 80,7%.

Современное состояние обеспечения продовольственной безопасности усложняется некоторыми условиями в связи с присоединением России к ВТО.

Среди рисков вступления России в ВТО можно выделить следующие: снижение инвестиционной привлекательности и рентабельности предприятий; банкротство малых и средних предприятий из-за низкой конкурентоспособности; сокращение рабочих мест, снижение доходов и уровня жизни на селе; ужесточение конкуренции с западными производителями в отраслях животноводства, а также пищевой и перерабатывающей промышленности.

Наименее защищенными становятся производители животноводческой продукции и племенные организации в свиноводстве, так как по новым правилам таможенно–тарифного регулирования импортная пошлина на ввоз свиней снижена с 40 до 5%. Кроме того, с 15% до 0 снижена пошлина на ввоз свинины в рамках квоты, а поставки сверхквотного мяса облагаются пошлиной в размере 65% (ранее 75%, но не менее 1,5 евро за 1 кг). Животноводство, более затратная и менее рентабельная отрасль по сравнению с растениеводством, имеет длительные сроки окупаемости. Средний уровень рентабельности продукции животноводства, например, в Ростовской области составляет 4,2%, растениеводства – 28%.

Сегодня негативные последствия от присоединения России к ВТО проявились в росте цен на корма для животноводства и снижении закупочных цен на животноводческую продукцию. Так, в Ростовской области закупочные цены

на зерновые культуры по сравнению с июлем 2012 г. выросли на 20–25%. Закупочные цены на животноводческую продукцию снизились в среднем на 20% (с 86 до 70 руб. за 1 кг).

В целом по России в отрасли животноводства производится продукции меньше, чем необходимо для удовлетворения потребностей перерабатываю щей промышленности и населения. Качество продукции, производимой личными подсобными хозяйствами, не удовлетворяет требованиям перерабатывающих предприятий.

Кроме того, наиболее открытыми к импортной продукции будут рынки овощей и фруктов. К 2015 г. пошлины на свежие овощи снизятся от 15% до 10%; на фрукты до 5%.

Необходимо учитывать тот факт, что отечественные и зарубежные производители находятся не в равных условиях. Уровень государственной поддержки в доходах импортных производителей (25%) позволяет снижать цены без потери прибыли. В России же цена является определяющим фактором, именно от выручки зависит во многом формирование производственных планов (модернизация, внедрение новых технологий и т. д.).

В результате ряд мелких и средних производителей не смогут выдержать столь жесткую конкуренцию и либо обанкротятся и покинут рынок, либо будут поглощены более крупными игроками – российскими или зарубежными.

ЕС, США и другие ведущие аграрные державы имеют целый ряд механизмов действенных поддержек АПК. Это квотирование и развитая система страхования, пакет стимулирующих налоговых мер. Усредненный размер субсидии на 1 га пашни в Евросоюзе составляет около 8000 руб. В России размер субсидий из федерального бюджета на 1 га пашни составляет около 200 руб. В США разрешенный объем господдержки составляет 121 млрд долл., в эту сумму входят 76 млрд долл. на продовольственные талоны малоимущим. В 2012 г. этим видом господдержки воспользовалось 46 млн американцев.

Россия отказалась от использования системы экспортных субсидий, которые в США составляют 929 млн долл. в год, в странах ЕС – 15480 млн долл. в год. Экспортные субсидии других стран могут дополнительно усиливать позиции импорта в Российскую Федерацию.

Объем финансирования субсидий желтой корзины в России лимитирован и не может превышать 9 млрд руб. до 2017 г., а с 2018 г. – 4,4 млрд руб. В настоящий момент в Российской Федерации нет нормативных актов, предполагающих увеличение государственной поддержки АПК до временно разрешенного уровня. Таким образом, нынешняя господдержка АПК в сумме 4,4 млрд руб. на 24% ниже, чем в Швейцарии, однако площадь сельскохозяйственных земель в России больше в 310 раз.

Кроме того, после присоединения России к ВТО возникла необходимость к переходу предприятий на международные стандарты качества, а для противостояния конкуренции со стороны стран-импортеров необходимо больше внимания уделять рационализации технологических процессов выращивания, переработки и хранения сельхозпродукции, поскольку качество и безопасность пищевых продуктов во многом зависят от технического уровня производств, применяемых технологий, квалификации кадров. Существующий же значительный износ основных фондов, отсутствие современного оборудования не позволяют многим предприятиям комплексно перерабатывать сельскохозяйственное сырье и применять современные безотходные технологии. Переход на современные стандарты качества продукции должен исходить, прежде всего, из реконструкции и перевооружения пищевых и перерабатывающих отраслей.

Важной проблемой для агропродовольственного комплекса является проблема ввоза и использования в сельском хозяйстве и перерабатывающей промышленности генетические модифицированных организмов. Доказательством опасности применения генетически модифицированных организмов служат затраты 15% ВВП на здравоохранение в США, где значительная часть этих средств направляется на борьбу с последствиями массового ожирения от усиленного потребления пищи, в которой содержатся аминокислоты, производимые генетически модифицированными организмами. В Российской Федерации затраты на здравоохранение составляют около 5% ВВП и использование генетически модифицированных организмов может ухудшить состояние здоровья населения страны.

В современной экономике система развития агробизнеса и обеспечение продовольственной безопасности обусловлено государственным регулированием в рамках программных мероприятий Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы, которая адаптирована к условиям членства России в ВТО. В ней изменены методы бюджетного стимулирования производства сельскохозяйственной продукции.

Так, с 2013 г. исключены субсидии на возмещение затрат на приобретение минеральных удобрений и средств защиты растений. Данные направления трансформированы в новый вид поддержки, относящейся к зеленой корзине, – оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства. Размеры субсидий определяются по ставке, учитывающей состояние почв, биоклиматический потенциал территории, доходность за определенный период и другие показатели.

Кроме того, с 2013 г. предусмотрена компенсация части затрат за произведенное молоко. Расширены направления поддержки экономически значимых региональных программ: развитие овощеводства, питомниководства, свеклосахарного комплекса, селекционно-гибридных центров в свиноводстве, формирование региональных продовольственных (мясных и молочных) кластеров.

Изменены принципы стимулирования обновления сельскохозяйственной техники. За счет средств федерального бюджета предусматривается предоставление субсидий машиностроителям сельхозтехники на возмещение недополученных доходов в связи с ее реализацией сельхозпроизводителям со скидкой, в соответствии с перечнем и размером скидки, утверждаемых Правительством Российской Федерации.

Сложность задачи – обеспечение продовольственной безопасности России, во многом определяется неравномерностью социально-экономического развития ее регионов. Локализация ресурсообеспечения, производства и сбыта агропродовольственной продукции на региональном уровне превращает обеспечение продовольственной безопасности в сложную систему.

Оценку уровня продовольственной безопасности на региональном уровне проведем на примере Ростовской области.

Агропромышленный комплекс Ростовской области – один из ведущих в России. В области 8,5 млн га сельхозугодий. По площади сельхозугодий область занимает третье, по площади посевов – второе, по численности сельского населения – четвертое место в Российской Федерации. На долю Ростовской области приходится более 4,5% валовой продукции сельского хозяйства России, более 12% подсолнечника, 9% производства зерна.

В аграрном секторе отмечается стабильный рост производства основных видов сельскохозяйственной продукции. По сбору зерновых Ростовская область занимает 2-е место в Российской Федерации, подсолнечника – 4-е, овощей – 5-е. Несмотря на снижение производства зерновых и масличных культур в 2012 г. из-за неблагоприятных погодных условий (получено 6,3 млн т зерновых и 981,2 тыс. т масличных культур), собранный объем урожая позволяет обеспечить население и реализовывать продукцию за пределы области. При этом в хозяйствах всех категорий больше, чем в 2011 г., собрано картофеля на 1,5%, овощных на 6,7% и плодово-ягодных культур на 7,9%.

По производству яиц область занимает 2-е место в Российской Федерации и 1-е в Южном федеральном округе, по производству молока – 5-е место в Российской Федерации и 2-е в Южном федеральном округе, производству мяса – 6-е в Российской Федерации и 2-е в Южном федеральном округе. Индекс производства продукции животноводства в сопоставимой оценке составил в 2012 г. 107,6%.

Индекс производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака в 2012 г. составил 100,9%. Обеспечен рост практически всех видов продукции пищевой и перерабатывающей промышленности, производимой в области (мясо убойных животных (рост – 36%), колбасных изделий (8,1%), цельномолочной продукции (10%), плодоовощных консервов (26,1%), масел растительных нерафинированных (33,3%), крупы, муки грубого помола (2%).

Ростовская область по-прежнему занимает первое место в России по производству масла рафинированного дезодорированного, обеспечивая маслом растительным не только свой регион, но и около 20% российского рынка. Ежегодно экспортируется до 300 тыс. т масла.

Проводя оценку уровня продовольственной безопасности Ростовской области по критериям сферы производства продовольствия, можно отметить, что область имеет значительное преимущество по сравнению с другими регионами:

- индекс уровня обеспеченности земельными ресурсами составляет 2,28. В России на одного жителя приходится 1,44 га сельскохозяйственных угодий и 0,87 пахотных земель, что почти в 1,5 раза меньше, чем в Ростовской области;
- производство валовой сельхозпродукции на 1 га пашни в области в 2012 г. составило 17,9 тыс. руб., увеличившись на 30% по сравнению с 2007 г.;
- в 2012 г. уровень самообеспечения достигнут по зерну, подсолнечнику, картофелю, овощам. Коэффициент самообеспечения по яйцам составил 94,8%, по мясу – 66,6%, молоку – 79,6%;
- потребление на душу населения мяса и мясопродуктов составляет 70 кг (увеличилось по сравнению с 2011 г. на 0,7%) и соответствует медицинской норме потребления, молока и молокопродуктов – 278,8 кг (увеличилось на 4%) и ниже нормы на 12,9%, яиц на душу населения было потреблено 317,6 шт. (на 3,7% больше, чем в 2011 г.) и на 22,1% больше нормы.

Ростовская область имеет незначительную степень продовольственной зависимости. Однако за 2012 г. импортные поступления агропродовольствия выросли на 32%. Импортируется табачное сырье, свежие фрукты, растительные масла, яйца, свежие овощи, семена подсолнечника для посева, виноградные вина, кондитерские изделия, фруктовые соки, маргарин и др.

В то же время область является одним из крупных экспортеров сельскохозяйственного сырья и продовольствия, за 2012 г. доля экспорта АПК возросла с 39 до 49%. Наибольший удельный вес в экспорте занимают зерновые культуры – 50% и растительные масла – 28%.

Оценка состояния продовольственной безопасности Ростовской области по критериям и показателям в сфере потребления показывает, что основная угроза продовольственной безопасности области имеет социальную природу, порождая проблему обеспечения доступности продовольственных ресурсов.

Общий уровень физической доступности продовольствия по основным продуктам питания составляет 0,82. Значительная часть населения области, занятая в сельском хозяйстве, из-за низкой заработной платы в 2012 г. (12 287,5 руб. в месяц, или 63% от среднеобластного уровня) не имеет возможности приобретать продукты питания, соответствующие физиологическим нормам.

На современном этапе в России отсутствует четкая государственная политика в обеспечении продовольственной безопасности каждого отдельного региона.

Законодательная база, регламентирующая государственное управление АПК на региональном уровне представлена: Федеральным законом «О развитии сельского хозяйства», Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ростовской области на 2013–2020 годы; Областным законом «О развитии сельского хозяйства в Ростовской области»; Областны-

ми долгосрочными целевыми программами развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ростовской области на 2010–2014 гг. и на 2013–2020 гг.; Стратегией социально-экономического развития Ростовской области до 2020 г. и Концепцией развития агропромышленного комплекса Ростовской области на тот же период.

На реализацию мероприятий Госпрограммы и Областной долгосрочной целевой программы развития сельского хозяйства за 2008–2012 гг. было направлено 24,3 млрд руб., в том числе, за счет средств федерального бюджета 18,2 млрд руб, областного – 6,1 млрд руб. При этом объем господдержки растет от года к году, в 2012 г. он увеличился в 2,4 раза по сравнению с 2008 г. В Ростовской области в 2013 г. финансирование сельскохозяйственной сферы увеличено на 23%. Из областного бюджета выделено 2 370,3 млн руб., это на 622 млн руб. больше, чем в 2012 г.

Более половины всех ресурсов господдержки за годы реализации программы было направлено на возмещение части процентной ставки по привлеченным кредитам (2012 г. – 47,5%) (косвенные виды поддержки). Это позволяет привлекать больше кредитных средств на развитие производства.

В настоящее время прямые формы поддержки составляют менее 50%. Положительное влияние на развитие отраслей сельского хозяйства имеют следующие формы поддержки:

- субсидии на производство молока, введенные в области с 2010 г., способствовали увеличению объемов производства. В 2012 г. по отношению к 2010 г. его производство выросло на 8%;
- поддержка реконструкции, модернизации и строительства мелиоративных систем позволила ввести в оборот 2,6 тыс. га мелиорируемых земель. Выполнение данных мероприятий дало возможность в засушливом 2012 г., в хозяйствах, где работы были выполнены до начала поливного сезона, получить более 90 ц/га кукурузы на зерно и 400 ц/га картофеля.

Вместе с тем, эффект от предоставления господдержки занижается от диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности.

В 2012 г. закупочные цены перерабатывающих предприятий на свинину и КРС снизились по отношению к началу года на 30–35% при росте затрат на корма более чем на 50%, ГСМ – на 30%, электроэнергию – на 15%.

В результате снижения закупочных цен на сельхозпродукцию значительная часть господдержки нивелируется, а также идет на покрытие роста цен производителей промышленной продукции, необходимой аграриям. Рост цен на промышленные товары значительно опережает рост цен на сельхозпродукцию, ухудшая финансовое состояние аграриев. Так, в 2012 г. отмечался рост цен на запчасти для сельскохозяйственных машин (на 12,9%), оборудование для приготовления кормов для животных (на 12,4%), транспортные сеялки (на 3%).

Зависимость формирования цен на сельхозпродукцию от перерабатывающих предприятий и, в этой связи, постоянный недостаток оборотных средств у сельхозтоваропроизводителей способствует росту закредитованности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

По итогам 2011 г. в Ростовской области совокупные финансовые обязательства сельхозтоваропроизводителей составили 66,6 млрд руб., или 121,5 % к уровню 2010 г. Рост кредиторской задолженности продолжался и в 2012 г. По оценке, в 2012 г. совокупные обязательства сельхозтоваропроизводителей превышают 70 млрд руб, в том числе, заемные средства – 51,2 млрд руб. Несмотря на относительно высокие цены на сельскохозяйственную продукцию, в 2012 г. доля убыточных организаций составила 14%.

Поэтому сегодня в условиях ВТО необходимо разработать законопроект о реструктуризации задолженности по кредитам, привлеченным сельхозтоваропроизводителями в кредитных учреждениях в части предоставления отсрочки и рассрочки погашения кредитной задолженности, а для сельхозорганизаций, развивающих животноводство, возможности их списания.

Нужно отметить, что в рамках областной программы, кроме софинансируемых из федерального бюджета, реализуются мероприятия, финансируемые только за счет средств областного бюджета. В Ростовской области с 2012 г. реализуется, разрешенная с позиции ВТО, поддержка переподготовки кадров сельхозтоваропроизводителей и организаций пищевой и перерабатывающей промышленности. Программой предусмотрены поддержка перерабатывающей промышленности, внедрение инновационных проектов, обеспечение продвижения продукции пищевой и перерабатывающей промышленности, внедрение стандартов качества, техническое и технологическое обновление производства, возмещение части затрат на приобретение оборудования, машин и механизмов для молочного скотоводства.

Кроме того, на региональном уровне для повышения финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций в рамках ВТО проводится ряд мероприятий:

- увеличение государственной поддержки отрасли животноводства, особенно малых форм хозяйствования, так как предприятия, развивающие животноводство, являются наиболее финансово уязвимыми;
- привлечение инвесторов для создания вертикально-интегрированных холдингов по производству животноводческой продукции;
- обучающие семинары по вопросам применения в деятельности международных стандартов качества.

Однако данных мер недостаточно. Для обеспечения продовольственной безопасности, особенно в формате ВТО, необходима поддержка в сфере доступности продовольствия для всех групп населения (адресная помощь гражданам, находящимся в зоне наибольшего социального риска; реализация пилотных программ и проектов по апробации мер поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции на основе механизмов оказания внутренней продовольственной помощи).

В Ростовской области в целях поддержки областных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции действуют:

- программа «Школьное молоко». В рамках программы обеспечиваются молоком областных производителей ученики 1–4 классов. Это 140 тыс. школьников;
- система сбыта по ценам производителей – сеть магазинов некоммерческого партнерства «Аграрный рынок», оптово-логистические центры;
- программа развития потребительских обществ.

Министерством сельского хозяйства и продовольствия совместно с министерством труда и социального развития области, некоммерческим партнерством «Аграрный рынок» разрабатываются мероприятия по обеспечению сельскохозяйственной продукцией социально незащищенных слоев населения.

В Ростовской области имеются необходимые условия для реализации пилотного проекта по апробации мер поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции на основе механизмов оказания внутренней продовольственной помощи.

Кроме того, для обеспечения минимально необходимых условий поддержания конкурентоспособности российского сельхозпроизводства необходимо увеличить размер субсидий на 1 га пашни по несвязанной поддержке до уровня 2000 руб. Сегодня усредненный размер субсидии из федерального бюджета на 1 га пашни составляет около 200 руб. Этой суммы недостаточно. Так, например, в Ростовской области отмененные поддержки сельхозтоваропроизводителям на льготное топливо и средства химизации составляли в 2012 г. 1 700 млн руб. (на 1 га посевной площади 410 руб.).

Также значительное повышение эффекта от господдержки в условиях ВТО может принести:

- увеличение числа сельхозпроизводителей, пользующихся господдержкой (проведение разъяснительной работы с аграриями, предоставление определенного вида поддержки не менее 3 лет подряд, упрощение получения поддержки, квалифицированное консультирование и помощь в оформлении документов);
- снижение в общем объеме господдержки такого ее вида, как субсидирование процентных ставок по кредитам с одновременным увеличением доли прямой поддержки сельхозпроизводителей по различным направлениям (дающей в результате прирост производимой продукции);
- применение мер регулирования цен (к примеру, установление на федеральном уровне нижнего предела закупочных цен на сельхозпродукцию, ограничение роста цен на промышленную продукцию для сельхозпроизводителей либо возмещение части стоимости).

Также, для обеспечения продовольственной безопасности необходима поддержка в сфере обеспечения качества и безопасности продуктов питания (широкое внедрение образовательных программ по проблемам здорового питания с привлечением средств массовой информации; финансовая поддержка производства экологичных продуктов питания (субсидии, льготные кредиты); установление налоговых льгот для предприятий, выпускающих экологически безопасные продукты питания и вкладывающих свои средства в техническое переоснащение производства на основе внедрения инновационных технологий, обеспечивающих выпуск экологически чистой продукции; штрафы за экологически «опасную» продукцию, налоги на экологически небезопасные технологии).

Правильно выбранная целенаправленная экономическая политика, в том числе агропродовольственная, каждого региона может существенно улучшить положение России в мировой экономике и решить проблемы обеспечения экономической и продовольственной безопасности.

После принятия «Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации», для каждого региона возникает необходимость разработать эффективно действующий механизм управления агропродовольственным комплексом, обеспечивающий продовольственную безопасность на региональном уровне. Для этого должны учитываться модельные оценки величин экономических параметров (запас потребляемой продовольственной продукции и его предельный объем; капитал, вложенный в производство продовольственной продукции определенного вида; объем инвестирования развития производства продовольствия, в том числе в форме государственной поддержки; минимальный период времени, за который может быть создан необходимый региональный запас продовольственной продукции), которые бы определяли границы «поля» продовольственной безопасности региона в современных условиях.

ЛИТЕРАТУРА

Лысоченко А.А. (2012). Риск-менеджмент в агропромышленном комплексе: выбор стратегии развития. М.: Вузовская книга.

Чтобы безопасность гарантировалась. Доступно на: http://www.mcx.ru/news/news/v7_show/10175/285/htm.

REFERENCES

Lysochenko A.A. (2012). Risk management in agriculture: the choice of strategy development. M. Vuzovskaya kniga.

That safety was guaranteed. Available at: http://www.mcx.ru/news/news/v7_show/10175/285/htm. (In Russian).

ИНТЕГРАЦИЯ И ДЕЗИНТЕГРАЦИЯ КАК ПРОЯВЛЕНИЕ ВНУТРЕННИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ ИНТЕГРАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

ВОРОНИНА Т.В.,
кандидат экономических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
e-mail: t.v.voronina@mail.ru

Предпринята попытка выявить сущность и механизм проявления дезинтеграции в действующих и распавшихся интеграционных объединениях. Предлагается типология дезинтеграции на основе выявления внутренних и внешних причин возникновения и масштабов проявления. Проявление форм дезинтеграции рассматривается на примере конкретных интеграционных объединений.

Ключевые слова: *интеграция; дезинтеграция, реинтеграция; противоречия; СНГ; ЕС; наднациональные институты.*

INTEGRATION AND DISINTEGRATION AS A MANIFESTATION OF THE INTERNAL CONTRADICTIONS OF THE INTEGRATION SYSTEM

VORONINA T.V.,
associate professor, PhD,
Southern federal university,
e-mail: t.v.voronina@mail.ru

An attempt was made to reveal the essence and mechanism of manifestation of disintegration of the existing and broken integration associations. It is proposed typology of disintegration on the basis of identification of internal and external reasons of occurrence and the extent of manifestations. Manifestation of forms of disintegration is considered on the example of specific integration associations.

Keywords: *integration; disintegration and reintegration; contradictions; CIS; EU; supranational institutions.*

JEL classification: *F15.*

В экономической литературе большинство теорий, посвященных международной экономической интеграции, освещают различные аспекты создания и функционирования интеграционных объединений и их влияния на международную торговлю. Однако не менее актуальными для исследования и практической деятельности представляются процессы распада возникших и функционировавших ранее интеграционных систем, т. е. экономической дезинтеграции, как процесса, противоположного интеграционному объединению. По мнению Н. Волаарда, хорошая теория интеграции должна также включать, в том числе, и гипотезу о распаде интеграционного объединения (*Vollaard , 2009*).

Практическая важность данной темы заключается, во-первых, в возможности превентивно выявить факторы дезинтеграции и противостоять им; во-вторых, объяснить проблемы, характерные как для современных интеграционных объединений (ЕС, СНГ), так и прекративших свое существование (СССР, СЭВ и др.) с позиции дезинтеграции. Так, например, создавалась иллюзия, что проект образования СНГ в 1991 г. имел более благоприятные предпосылки и интеграционный потенциал для объединения, чем в других регионах мира, где взаимодействовали страны с принципиально различными правовыми системами, отсутствовали транспортная и энергетическая система, общее историческое прошлое, культура и язык общения. Тем не менее, эти же благоприятные предпосылки интеграции не смогли противостоять распаду СССР.

© Т.В. Воронина, 2013

Сущность термина «дезинтеграция» как противоположного «интеграции» можно сформулировать как распад, разделение на части целостной структуры, ослабление, нарушение связей в единой системе. Следовательно, если интеграция позволяет получать выгоды от объединения разрозненных частей в единое целое от взаимодополнения экономик стран-участниц, то дезинтеграция ослабляет их взаимную зависимость. Интегративные и дезинтегративные тенденции присутствуют одновременно в каждой интеграционной группировке. Доминирование интегративных обеспечивает ее устойчивое существование. В противном случае, дезинтеграция создает угрозу целостности интеграционному объединению, что подтверждает практика СЭВ, СССР, противоречия в Европейском союзе, проявившиеся в период мирового финансово-экономического кризиса.

Конкретных исследований, посвященных проблемам дезинтеграции, в экономической литературе не много[1]. Зарубежные авторы при анализе дезинтеграции межгосударственных систем проводят исторические аналогии с распадом различных многонациональных государств и империй, существовавших в Европе в XIX–XX вв. (Австро-Венгерской, СССР, Югославии и др.) или фокусируют внимание на социо-политических закономерностях проблемы. Отечественные исследования в большей степени сосредоточены на экономических попытках объяснить распад СССР, стагнацию СНГ. В этой связи следует отметить комплексное исследование А. М. Либмана и Б.А. Хейфеца, которые в зависимости от уровня, инициирующего процесс распада, выделяют две модели дезинтеграции: «сверху» и «снизу», протекающие с разной скоростью по шоковому или стагнирующему сценариям (*Либман, Хейфец , 2010. С. 4–18*).

Проявления дезинтеграции разнообразны: переориентация региональных хозяйственных комплексов на страны, не являющиеся участниками интеграционного объединения, усиление дифференциации государств, фрагментарность экономического пространства внутри интеграционной группы, прекращение функционирования регионального объединения, выход или приостановка членства отдельных участников в существующем объединении, конфликт между национальными и наднациональными интересами. В этой связи представляется целесообразным для более глубокого анализа дополнить типологию дезинтеграции на основе критериев масштаба и причин. Так, масштабная дезинтеграция сопровождается полным крахом больших систем (СССР, СЭВ), где интеграционное пространство перестает существовать. Локальная осуществляется по типу сепарации, когда от интеграционной группы откалывается некоторая часть, но объединение продолжает функционировать (выход Грузии в 2009 г. из СНГ).

С точки зрения причин отметим два типа дезинтеграции, обусловленные внутренними и внешними причинами. В результате действия внутренних причин выделим следующие формы дезинтеграции: встроенную, дезинтеграцию многоуровневых систем (как результат усиления неоднородности стран-участниц), в результате отсутствия страны-ядра, как результат потери авторитета лидера.

Главной особенностью **встроенной дезинтеграции** является наличие изначально заложенных внутренних противоречий в механизме интеграции при создании интеграционного объединения, которые на определенном этапе приводят к самоликвидации интеграционной системы. Такой тип объясняет распад СЭВ и СССР. СССР может рассматриваться как интеграционная система, отвечающая критериям большой системы. В этой связи справедливо мнение В. Каганского: если пространственная система фрагментируется при отсутствии активных внешних воздействий, то, прежде всего, необходимо предположить, что демонстрируемая ею неустойчивость обязана самому ее устройству (*Каганский, 2012*). Запуск дезинтеграции начинается с функционирования неэффективной экономической модели. На стадии становления интеграции просчеты объясняются неотлаженностью механизма, который впоследствии, должен проявить свою положительную сущность. Но этапа зрелости, как наивысшей точки развития эффективности, система не достигает. Экономическая целесообразность действий стран-участниц начинает подменяется политическими компромиссами и давлением центра на периферию. Система не способна к трансформации и стагнирует, что является проявлением процесса дезинтеграции. Отрицательный эффект мультиплицируется, обостряются противоречия между стремлением центра сохранить группировку (центростремительные тенденции) и периферии не участвовать в сотрудничестве в рамках существующего механизма (центробежные тенденции). Система самоликвидируется, так как возможности выйти из состава участников объединения не были предусмотрены изначально. Такой внутренней причиной является нерыночный характер связей и неэквивалентный обмен в СССР и в рамках СЭВ.

Дезинтеграция многоуровневых систем. Причиной этой формы дезинтеграции является усиление социально-экономической, политической и культурной неоднородности стран-участниц. Интеграционное объединение на этапе создания включает разные по уровню государства. Слишком сильная дифференциация стран по социально-экономическим показателям развития, проявившаяся в начале интегрирования или усилившаяся в результате действия проекта (его расширений) создает проблемы для получения взаимных выгод. В одностороннем порядке преимущества получают страна-гегемон или группа стран-лидеров. Усилия стран-лидеров по выравниванию экономического потенциала приводят к возрастанию их издержек для устранения асимметрии. Наднациональные интересы, которые в большей степени осознают и отстаивают страны-лидеры, вступают в противоречие с национальными интересами более слабых участников или национальными интересами самих стран-лидеров. Для сохранения целостности интеграционного пространства ядро интеграции допускает ряд исключений и компромиссов. Возникают разные уровни интегрированности внутри пространства и скорости продвижения к общей цели для отдельных субъектов интеграционного объединения. Целевые функции отдельных участников интеграционного объединения, не совпадают с целевой функцией самого интеграционного объединения. Разнородные участники выбирают форматы сотрудничества, соответствующие их национальным интересам. Согласованность действий и чувство общности в интеграционном пространстве, которые должны усиливать синергию взаимодействия, ослабляются. Справедливо в

[1] Заслуживают внимания работы А.М. Либмана, Б.А. Хейфеца, В. Панькова, В. Каганского, А. Этциони (Etzioni), Г. Волаарда (Vollaard), Х .Оздемира (Özdemir), Кёлен Т. (Köllen).

этом случае утверждение А. Этциони для ЕС: объединение, где существует включенность участников «наполовину» в интеграционное сотрудничество или «интеграция на полпути», а ее участники являются автономными в некоторых областях политики, является нестабильной, непрочной (*Köllen, 2012*).

Целостность интеграционного пространства может нарушаться фрагментарностью и появлением субрегиональных организаций.

Варианты дальнейшего развития могут быть: интеграционная стагнация, обострение национализма, уменьшение размеров группировки в результате выхода (приостановка членства) из группировки ряда участников (локальная дезинтеграция) и сокращение масштабов интеграционного пространства. Группировка сохраняется и способна к институциональным и функциональным трансформациям. Примером проявления такой дезинтеграции может быть состояние ЕС после расширения в 2004-м, что, по-мнению, Г. Волаарда, с вероятностью в 50% запускает процесс дезинтеграции (*Vollaard, 2009. P.3*).

Дезинтеграция многоуровневой системы проявляется и в возникновении противоречий между решениями национальных и наднациональных институтов в интеграционном объединении, утрате доверия к последним со стороны населения ЕС, которое не испытывает чувства включенности при принятии решений и возможности повлиять на деятельность наднациональных органов власти. По данным опроса, финансируемого Европейской комиссией, в 2012 г. только 1/3 жителей Европы считают, что их голос имеет значение на уровне ЕС. По мнению населения стран Южной Европы, непосредственными причинами спада экономики, массовой безработицы, ухудшения уровня жизни является урезание расходов ради сокращения бюджетного дефицита для соблюдения маастрихтских критериев. В связи с этим, на волне кризиса, государства, которые сомневаются в перспективах европейской интеграции или создающие угрозу репатриировать национальным государствам компетенции, ранее переданные наднациональным структурам ЕС (Великобритания), апеллируют к «национальным интересам», вызывая всплеск национализма и ЕС-скептицизма. Победу на выборах во многих европейских государствах одерживают политические партии националистической направленности[2].

Способом разрешения противоречий между интеграцией и дезинтеграцией в данной модели может быть, по мнению М. Хиршмана, два варианта: «выход или голос» (*Vollaard, 2009. P. 23*). Поведение неудовлетворенных членов группировки создает давление на наднациональные или межгосударственные органы и, тем самым, на всю систему. Страны-члены используют два механизма, т. е. выход и голос, чтобы выразить недовольство, которое может запустить процессы или отдельные действия по реформированию интеграционной системы.

Выход может быть физическим и институциональным (неучастие или аннулирование членства в каких-либо институтах). Голос – индивидуальные или коллективные петиции через обращение к вышестоящим органам с требованиями изменения в управлении или через расширение их роли и вклада в дела организации.

Эти голоса могут быть выражены через официальные и неофициальные каналы для жалоб, систему представительства. Страны-члены могут выражать свое недовольство не потому, что они не имеют возможности покинуть систему. Даже если у них есть официально такая возможность, на их решение оказывает влияние лояльность к системе и целесообразность. Лояльность может быть определена как привязанность к организации, на основе чувства солидарности, доверия, чувства общности, идентичности. Воспользоваться выражением недовольства через голос заставляет еще одно соображение для членов – неопределенность, связанная с выходом. Последствия выхода порождают для них неопределенную ситуацию. Издержки, связанные с выходом из существующей группировки, могут быть более значительными, чем выражение голоса в организации. Часто выход из системы приводит к экономическим потерям в таких масштабах, которые не могут быть перекрыты возможными выгодами самостоятельного суверенного существования.

Это наглядно подтверждает ситуация с Грецией, население которой недовольно жесткими требованиями руководства ЕС, но в то же время не желает самостоятельно покидать зону евро.

В долгосрочной перспективе все это препятствует развитию необходимого доверия к центру политической власти ЕС. Ряд стран ЕС поэтому воздерживается от делегирования полномочий наднациональным структурам, выбирая вместо этого частичный выход. Растущие масштабы ЕС также усложняют организацию выражения голоса, потому что голос новых и относительно слабых стран-участниц не является решающим, его труднее донести до других субъектов, а, с другой стороны, наднациональному центру становится сложнее находить согласование противоречивых интересов и удовлетворять запросам все более разнообразных своих членов (*Vollaard, 2009*).

Дезинтеграция в результате отсутствия страны-ядра. Успешное функционирование интеграционного объединения зависит от наличия страны(стран)-лидера(ов) (формального или неформального), вокруг которой формируется интеграционная система, способной взять на себя интеграционную инициативу. Государство-ядро должно быть готово на определенные жертвы ради сохранения интеграционного проекта. На него возлагается ответственность за выработку целей и стратегии развития группировки. Такое государство выполняет роль экономического, технологического, инвестиционного донора, от него ожидают компромиссов в ущерб национальным интересам. Как правило, таким ядром становится страна (страны) с более развитым экономическим потенциалом и уровнем развития в регионе, так как интеграционная перспектива для остальных участников связана с получением в краткосрочном периоде определенных выгод. В случае отсутствия страны-гегемона интеграция имеет застойный характер, что является проявлением дезинтеграционных процессов, которые ее разрушают.

[2] В Испании на выборах в 2012 г. в Каталонии победила сепаратистская националистическая коалиция «Конвергенция и союз» Каталонии. После выборов 2011 г. большинство мест в парламенте Шотландии заняла Шотландская национальная партия, отстаивающая идеи национальной независимости, заявившая о решении вынести на референдум 2014 г. вопрос об отделении от Соединенного Королевства.

Наглядным примером такой дезинтеграции является ГУУАМ (впоследствии ГУАМ) (Грузия, Украина, Узбекистан (1999), Азербайджан, Молдавия (1997) – группа государств, которые объединились с целью политического противостояния российскому влиянию в регионе. Предполагалось, что лидером могла стать Украина. В то же время, руководство Украины заявляет, что деятельность ГУАМ для нее сейчас неактуальна. Несмотря на наличие с 2001 г. устава (Ялтинская хартия) и межгосударственных органов -– ежегодная встреча глав государств (высший орган ГУУАМ), Совет министров иностранных дел (исполнительный орган), комитет национальных координаторов, ни один проект не был реализован.

Таким образом, даже наличие общих целей, но отсутствие лидера препятствует интеграции.

Страна-гегемон больше не устраивает некоторых участников, в результате чего начинается поиск новых стратегических партнеров. Если в процессе интеграции страна-лидер, по мнению остальных государств, не обеспечивает им интеграционных выгод от доступа на свой емкий рынок, не выполняет роль ресурсного, технологического и инвестиционного донора, пытается увязать дотации в обмен на лояльность к своим инициативам или на соблюдение установленных правил (критериев) для участников, то бывшие «соратники» по интеграции начинают поиски новых, более «выгодных» стратегических партнеров за пределами блока. Причина обращения к «новой орбите» за пределами регионального объединения объясняется рядом факторов:

1. Отсутствие реального интереса к сотрудничеству, потому что бывшие соратники превращаются в конкурентов на рынках общего пространства, так как в силу схожих структур экономик могут экспортировать однотипную продукцию на внутрирегиональный и мировой рынок. Показателем проявления такой дезинтеграции будет сокращение доли внутрирегиональной торговли и одинаковая структура экспорта, преобладание межотраслевой торговли, преимущественное развитие взаимоотношений на двусторонней основе.

2. Страна-гегемон подавляет своим авторитетом и количеством голосов при принятии решений в межгосударственных или надгосударственных институтах. Страны СНГ часто упрекают РФ в наличии «имперского синдрома», а любые инициативы РФ по активизации интеграции часто соотносят с «восстановлением СССР». С точки зрения критически настроенных аналитиков из стран Центральной Азии, интеграция на Евразийском пространстве – это интеграция стран региона с Россией, а под интеграционными процессами в Центральной Азии понималось восстановление СССР в той или иной форме, что объясняет преобладание процессов дезинтеграции на постсоветском пространстве и неудачи ЗСТ СНГ (1994 г.). (Признаки экономической дезинтеграции…, 2012)

3. Изменение геополитических ориентиров и векторов развития. Это было типичным для бывших стран СЭВ, стран Балтии, «Вышеградской четверки», считавших более перспективной ориентацию на ЕС. Нежелание Азербайджана и Туркменистана определиться по вопросу присоединения к ЗСТ СНГ; метания Украины между ЕС и СНГ долго мешали ей определиться по поводу вступления в ЗСТ СНГ (2011 г.), ТС или ЗСТ с ЕС, это также иллюстрирует данный тип дезинтеграции.

Каждая страна Центральной Азии в отдельности старается решить свои экономические и инфраструктурные проблемы самостоятельно, без опоры на интеграцию в СНГ. Поиск новых стратегических партнеров и стремление к консолидации на основе азиатской идентичности заставляют эти страны интенсивно укреплять единство тюркских народов. Для чего по инициативе Турции и было создано региональное объединение Тюркский совет[3] с необходимыми институтами (Совет сотрудничества тюркскоязычных стран, руководящими органами которого стали Совет глав государств, Совет министров иностранных дел, Совет старейшин и Комитет старших должностных лиц).

К внешним причинам дезинтеграции можно отнести следующие: целенаправленные усилия третьих стран, нацеленные на ослабление действующей интеграционной группы или ее сознательный раскол, мировые финансово-экономические кризисы, военно-политические конфликты.

Включая в интеграционные процессы приграничные территории сопредельных государств, ЕС, как более сильная сторона, стремится распространить там свои нормы и стандарты, направить сотрудничество в выгодные для себя сферы. Можно утверждать, что в определенной степени трансграничные программы ЕС нацелены на отрыв от российского влияния части пространства СНГ. Особенно отчетливо такой геополитический подход проявляется в отношениях ЕС с Украиной, Молдавией, Республикой Беларусь. Активно в этом направлении работают Венгрия, Румыния, Литва.

По инициативе польской стороны в рамках «Восточного партнерства» в течение ближайших 10–20 лет пять восточных соседей ЕС (Украина, Молдавия, Грузия, Азербайджан и Армения) путем сближения их экономической и политической системы с ЕС должны быть подготовлены к вступлению в Евросоюз. Одновременно ЕС утвердил три национальные индикативные программы (НИП) на 2007–2013 гг., в которых подробно определены приоритеты деятельности для каждой страны.

Мировые кризисы, с одной стороны, стимулируют дезинтеграцию, но, с другой, укрепляют сотрудничество при активных совместных антикризисных действиях по инициативе стран-гегемонов. Это подтверждает опыт МЕРКОСУР, ЕС, ЕврАзЭС.

Военно-политические конфликты препятствуют процессам интеграции в условиях вооруженных столкновений, что проявилось на территории Кипра, бывшей Югославии, Абхазии, Южной Осетии, Нагорном Карабахе, Приднестровье. Эти конфликты породили новый феномен, когда одна часть национально-государственного образования интегрирована в ЕС, а другая нет (Кипр). Данный прецедент стал ориентиром для некоторых, реакционно настроенных, лидеров Молдовы, по частичной интеграции страны в ЕС без Приднестровской республики.

Таким образом, развитие интеграционной системы осуществляется на основе единства интересов стран в той или иной сферах международных отношений, с одной стороны, и преодоления противоречий, возникающих в про-

[3] Члены: Казахстан, Кыргызстан, Азербайджан и Турция. Не вошли Узбекистан, Туркменистан.

цессах столкновения интересов и целей тех или иных государств или их группировок, ведущих к дезинтеграции, с другой. Роль дезинтеграции заключается не только в отрицании интеграции, но и в создании импульса к новой конфигурации стран на региональном пространстве, т. е. в разрушительном созидании в соответствии с логикой смены форм межстрановых отношений: «интеграция – дезинтеграция – реинтеграция – интеграция на новом уровне». Задача межгосударственных и надгосударственных интеграционных институтов – своевременно уловить и противодействовать зарождающимся дезинтеграционным процессам. Опыт показывает, что большинству причин дезинтеграции можно противостоять, благодаря политической воле и совместным усилиям стран-лидеров, в результате чего одни группировки выходят из интеграционного кризиса окрепшими, а другие разрушаются.

ЛИТЕРАТУРА

Каганский В. (2012). Дезинтеграция государства и стратегия негосударственных структур: пространственный аспект. Доступно на: http:// www. libertarium.ru/l_libsb23-3.

Либман А.М., Хейфец Б.А. (2010). Модели экономической дезинтеграции. Интеграция и дезинтеграция. Евразийская экономическая интеграция. № 2 (11) май. С. 4–18.

Признаки экономической дезинтеграции в Центральной Азии. (2012). Доступно на: http://www.sng.allbusiness.ru/content/document_r_9DC24B40-2D23-4EF9-84D2-FC3440A6B972.html.

Köllen T. (2012). European Disintegration: Tendencies of Renationalization within the European Union and its Impact on the Common Labor Market and EU Consumer Markets. The international journal of diversity in organizations, communities and nations. Volume 11. Issue 5.

Vollaard H.A (2009). Theory of European disintegration. Доступно на: http://www.jhubc.it/ecpr-riga/virtualpaperroom/017.pdf.

REFERENCES

Kaganskiy V. (2012). The disintegration of the state and non-state actors strategy: a spatial aspect. Available at: http:// www. libertarium.ru/l_libsb23-3. (In Russian).

Libman A., Heifetz B.A. (2010). Models of economic disintegration. Integration and disintegration. Eurasian economic integration. No. 2 (11) May. Pp. 4–18.

Signs of economic disintegration in Central Asia. (2012). Available at: http://www.sng.allbusiness.ru/content/document_r_9DC24B40-2D23-4EF9-84D2-FC3440A6B972.html.

K llen T. (2012). European Disintegration: Tendencies of Renationalization within the European Union and its Impact on the Common Labor Market and EU Consumer Markets. The international journal of diversity in organizations, communities and nations. Vol. 11. Issue 5.

Vollaard H.A. (2009). Theory of European disintegration. Available at: http://www.jhubc.it/ecpr-riga/virtualpaperroom/017.pdf.

ВЫСШИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ В ПРИВЛЕЧЕНИИ, ОБУЧЕНИИ И АДАПТАЦИИ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА)

РОГОВА Т.М.,
аспирант,
Южный федеральный университет,
e-mail: tania85@bk.ru;

САВЧЕНКОВА И.Н.,
кандидат филологических наук,
директор Центра международного образования,
Южный федеральный университет,
e-mail: sav@sfedu.ru;

ФУРСА Е.В.,
кандидат экономических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
e-mail: fursaelena@yandex.ru

В статье рассматривается роль высших учебных заведений в развитии экспорта образовательных услуг, а также в привлечении, обучении и адаптации иностранных студентов на примере Южного федерального университета (ЮФУ). Анализируются количественные и качественные характеристики деятельности университета, связанные с привлечением и обучением иностранных учащихся с 2007 по 2012 гг. В статье отражены результаты социологического опроса, проведенного авторами в 2012 году среди иностранных студентов, обучающихся в ЮФУ. Анализ результатов социологического исследования позволяет изучить формирование потоков учебной миграции, а также условия адаптации и интеграции иностранных студентов в ЮФУ и Ростовской области. В процессе проведенного исследования были разработаны меры, направленные на развитие экспорта образовательных услуг в ЮФУ.

Ключевые слова: *иностранные студенты; Южный федеральный университет; экспорт образовательных услуг; учебная миграция.*

ACTIVITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTES FOR ATTRACTION, TRAINING AND ADAPTATION OF FOREIGN STUDENTS (ON EXAMPLE OF THE SOUTHERN FEDERAL UNIVERSITY)

ROGOVA T.M.,
postgraduate student,
Southern Federal University,
e-mail: tania85@bk.ru;

SAVCHENKOVA I.N.,
PhD (Philology), Director of the Center of international education,
Southern Federal University,
e-mail: sav@sfedu.ru;

FURSA YE.V.,
PhD (Economy), Associate professor,
Southern Federal University,
e-mail: fursaelena@yandex.ru

© Т.М. Рогова, И.Н. Савченкова, Е.В. Фурса, 2013

This article examines the role of higher education institutions for the development of export of educational services, as well as in recruitment, training and adaptation of foreign students on the example of the Southern Federal University (SFU). Also quantitative and qualitative characteristics of activity of the university, connected with attraction and training of foreign pupils from 2007 to 2012 are analyzed. There are results of the sociological poll which has been carried out by authors in 2012 among foreign students which study in SFU. The analysis of results of sociological research allows to study formation of streams of educational migration, and also the condition of adaptation and integration of foreign students into SFU and the Rostov region. In the course of the research the measures aimed at developing the export of educational services at SFU were designed.

Keywords: *foreign students; Southern Federal University; export of educational services; educational migration.*

JEL classification: *F22, I20, I21.*

Важную роль в развитии экспорта образовательных услуг играют высшие учебные заведения. Именно в учебных заведениях осуществляется непосредственная работа по набору, обучению, адаптации и интеграции в местное сообщество иностранных учащихся. Южный федеральный университет (ЮФУ) занимает ведущие позиции в области предоставления образовательных услуг для иностранных граждан, как на региональном уровне, так и на областном. В частности, ЮФУ входит в тройку вузов-лидеров по количеству иностранных студентов в ЮФО, уступая свои позиции Волгоградскому медицинскому университету и Ростовскому государственному медицинскому университету (РГМУ). На внутриобластном рынке образовательных услуг РГМУ и ЮФУ являются лидерами по количеству иностранных студентов и доходам от их обучения, опережая по этим показателям такие крупные вузы Ростовской области, как Донской государственный технический университет и Ростовский государственный строительный университет.

В течение последних шести лет в ЮФУ наблюдается тенденция сокращения численности российских студентов (в период с 2007 по 2012 гг. численность студентов очной и очно-заочной форм обучения сократилась на 17% и 30% соответственно). Это сокращение связано с кризисом рождаемости в 1990-е годы, а также снижением вторичного спроса на высшее образование со стороны молодых людей в возрасте 25–35 лет.

Одним из направлений преодоления снижения численности абитуриентов, а в дальнейшем студентов ЮФУ может стать увеличение количества иностранных студентов. Так, численность иностранных учащихся (включая аспирантов, стажеров, слушателей подготовительного отделения, курсов русского языка и студентов обменных программ) в 2012 году составила 819 чел. или около 2,0% от общей численности учащихся в ЮФУ. С 2007 по 2012 гг. в ЮФУ наблюдается рост численности иностранных студентов, эта связана с политикой, проводимой университетом в области международного сотрудничества, расширением научно-образовательных связей между странами-партнерами, увеличением количества бюджетных мест для иностранных студентов, а также привлечением к сотрудничеству посреднических агентств к набору иностранных слушателей.

Согласно проведенным расчетам на основе данных Центра международного образования ЮФУ, в 2012 г. в университете обучались студенты как из дальнего (63,6%), так и ближнего зарубежья (37,4 %). Среди стран СНГ лидирующее место занимают студенты из Абхазии (30,1%), Армении (22,1%) и Украины (18,3%), что составляет 71% от общего потока всех студентов из стран СНГ. Присутствие иностранных студентов из Абхазии связано с большим количеством квот, выделяемых правительством России для этой страны в последние годы. Студенты из Армении традиционно обучаются в Ростовской области, так как в регионе проживает достаточно многочисленная армянская диаспора. Приграничное положение Украины рядом с Ростовской областью продолжает притягивать на обучение граждан из этой страны.

Среди стран дальнего зарубежья лидером является Китай, на его долю приходится 27% от численности всех студентов из стран дальнего зарубежья. Среди стран дальнего зарубежья следует отметить также студентов из Ирака, доля которых в 2012 г. составила 6,4%, Замбии – 5%, Вьетнама и Монголии – по 4,6%.

Иностранные студенты предпочитают обучение на факультете филологии и журналистики, где специализируются на изучении русского языка (24,5% от численности всех иностранных студентов, обучающихся в ЮФУ-центре), экономическом факультете - 20,6% и юридическом (16,2%) (табл. 1).

Таблица 1

Доля иностранных студентов от общей численности обучающихся иностранных студентов по факультетам в 2012 году[1]

Факультет	%	Факультет	%
Факультет биологических наук	3,7	Факультет филологии и журналистики	24,5
Факультет высоких технологий	1,3	Факультет философии и культурологии	0,3
Факультет геолого-географический	4,2	Факультет химический	1,8
Факультет исторический	1,0	Факультет экономический	20,6
Факультет математики, механики и компьютерных наук	3,1	Факультет юридический	16,2
Факультет психологии	6,5	Отделение Регионоведение	0,8
Факультет социологии и политологии	9,4	Колледж ИЭиВЭС	3,7
Факультет физический	2,9	ЮФУ-центр	100,0

[1] Расчет проведен авторами по факультетам ЮФУ-центра.

В 2012 г. численность иностранных студентов, обучающихся на контрактной основе, составила 516 чел., или 53,3% от общей численности всех иностранных учащихся. По сравнению с 2007 г., т. е. за 6 лет ЮФУ увеличил численность иностранных граждан, обучающихся на контрактной основе практически в два раза, что свидетельствует об активной политике университета в сфере привлечения иностранных студентов. За обучение иностранных учащихся в 2012 г. ЮФУ получил 13,6 млн. руб., что на 89,5% больше, чем в 2007 г. Данный рост доходов от обучения иностранных граждан в течение шести лет связан с увеличением численности иностранных граждан, обучающихся в ЮФУ на контрактной основе, а также с увеличением стоимости учебы по основным образовательным программам ЮФУ. В целом, увеличение доходов университета от экспорта образовательных услуг с 2007 по 2012 гг. свидетельствует об устойчивом спросе на получение образования в ЮФУ среди иностранных граждан.

Для изучения формирования потоков учебной иммиграции в ЮФУ, а также условий адаптации и интеграции иностранных студентов в ЮФУ и Ростовской области авторами было проведено социологическое исследование в мае-июле 2012 году на основе анкетного опроса иностранных студентов ЮФУ. Целевая выборка составила 162 чел., т. е. практически каждый пятый иностранный студент, обучающийся в ЮФУ. Среди опрошенных юноши составили 60%, девушки – 40%. При анализе было выделено также два контингента иностранных студентов: из стран ближнего зарубежья (55%) и дальнего зарубежья (45%).

Согласно результатам социологического опроса, к главным факторам, повлиявшим на выбор ЮФУ среди иностранных студентов, следует отнести: направление на обучение от страны происхождения (министерство, предприятие и др.) – 27%, имидж и престиж ЮФУ – 21,4%, желание получить высшее образование именно в России – 23,0%. Кроме того, значительную роль в выборе вуза и специальности для будущего студента оказывают мнение и оценки родственников, друзей (9,5%). Стоимость обучения в вузе также повлияла на выбор, но не столь значительно по сравнению с другими факторами (6,3%).

Выбор специальности (профессии) иностранных студентов определялся, прежде всего, личной инициативой (50,9%), кроме того, студенты руководствовались материальными интересами, а именно желанием получения более высокого дохода по сравнению с родителями (10,9%) и улучшением своего материального положения (9,1%). Немаловажную роль играет позиция родителей в выборе той или иной специальности. Так, 7,3% указали на семейную традицию, а у 5,5% иностранных студентов родители также участвовали в принятии решения.

Важным является рассмотрение основных источников информации, благодаря которым формируются потоки учебной миграции в ЮФУ. Иностранные студенты в большей степени узнают о ЮФУ от национальных Министерств образования (33,7%), значительную роль играют также неформальные источники информации (мнение родственников, друзей, знакомых), а также мнение студентов, которые обучались ранее. В совокупности этот неформальный источник составил 22,5%. Кроме того, иностранные студенты используют Интернет для получения информации о ЮФУ (8,2%).

Более половины опрошенных студентов обучаются за счет средств национальных министерств образования или по квотам Министерства образования и науки РФ (59,5%). Родители и родственники оплачивают обучение для 31,3% иностранных учащихся. Основным источником дохода иностранных студентов, обучающихся в ЮФУ, является помощь со стороны родителей и родственников (74,2%), личные сбережения студентов (8,6%) и заработок – 6,5%.

Согласно закону РФ, иностранные студенты ограничены в праве трудоустройства на территории РФ, за исключением времени в период каникул и в свободное от учебы время в качестве учебно-вспомогательного персонала в тех образовательных учреждениях, в которых они обучаются. Оформление на работу иностранного студента создает различные формальные трудности для администрации вуза, поэтому вуз не стремится трудоустраивать иностранных граждан. Подобные ограничения препятствуют успешной адаптации иностранных студентов и дискриминируют их по сравнению с российскими студентами, которые на старших курсах находят дополнительный доход в виде заработной платы, а также получают опыт работы для дальнейшего трудоустройства на рынке труда. Отсутствие возможности дополнительного заработка делает иностранных студентов полностью зависимыми от семейных доходов. Какие-либо изменения в составе семьи, семейном бюджете могут сильно отразиться на жизненном уровне студента.

Несмотря на формальные ограничения для работы в России, иностранные студенты пытаются найти неформальные пути для временного трудоустройства и получения дополнительного дохода. Так, около 6% от числа опрошенных указали, что периодически подрабатывают, 14% указали, что не работают в настоящий момент, но планируют в будущем. Среди причин, по которым иностранные студенты не работают, были указаны: 45,1% – не имеют права работать, 38% – учеба занимает все время, 11,3% – не смогли найти работу и 5,6% – отсутствие материальных проблем. Необходимо добавить, что ограничение в трудоустройствя для иностранных студентов являются важной проблемой, связанной с адаптацией в местном сообществе.

Согласно результатам проведенного опроса, а именно ответам на вопрос «Сколько денег Вы тратите в месяц?», ежемесячные средние расходы 1 иностранного студента составили примерно 8447 руб. Уровень своего материального положения как высокий оценили 7,5% иностранных студентов, средний – 60,6%, низкий – 15,2%, очень низкий – 16,7%. Примерно 48% студентов от числа опрошенных указали на наличие финансовых проблем в течение последних 3-х месяцев, связанных с оплатой жилья, коммунальных услуг и обеспечения полноценного питания.

Учитывая, что ежемесячные расходы 1 иностранного студента составляют 8447 руб, был рассчитан экономический вклад иностранных студентов ЮФУ от обучения и проживания. Доход от обучения на контрактной основе 516 иностранных студентов в ЮФУ за 2012 г. составил 13,6 млн руб. Кроме того, в 2012 г. в ЮФУ обучалось 819 иностранных учащихся, которые израсходовали на проживание в г. Ростове-на-Дону в течение 2012 г. примерно 83 млн руб. (8447x12x819). Таким образом, приблизительный совокупный доход от обучения и проживания иностранных студентов в ЮФУ составил 96,6 млн руб.

Что касается качества предоставления образовательных услуг, примерно 67,1% иностранных студентов оказались полностью удовлетворены качеством образования в вузе, 28,9% – частично и 4% были недовольны. На образовательный

процесс и возможности лучшего усвоения учебного материала большое влияние оказывает уровень владения русским языком. Для рассмотрения этого фактора был проведен анализ отдельно для студентов из дальнего и из ближнего зарубежья. Так, 65% иностранных студентов из стран СНГ указали, что свободно владеют русским языком и 35% отметили средний уровень владения. Для студентов из дальнего зарубежья было характерно следующее распределение: 19,1% – свободно владеют русским языком, 66% – средний уровень владения и 14,9% – низкий уровень.

Важным фактором в формировании международных миграционных потоков являются условия жизни и адаптации иностранных студентов в г. Ростове-на-Дону. Одной из главных проблем, с которыми сталкиваются иностранные студенты, был указан русский язык (60%). Так, например, студенты отмечают: «тяжело сдавать экзамены в университете, хотя очень знаю вопросы, но не могу объяснить, это всегда бывает. Это очень трудно», «просто язык – трудно», «общение, русский язык – сложно».

Среди каждодневных проблем, с которыми сталкиваются студенты, были указаны также денежные проблемы, условия проживания в общежитии, транспорт, дискриминация, обучение, проблемы трудоустройства и т.д. Так, например, иностранные студенты указали в анкете: «студенты не могут работать», «далеко ездить из общежития, много времени уходит и денег», «ехать далеко, макеты ломаются», «социальная дискриминация», «денежные ресурсы», «вода идет не 24 часа» и др. 77% иностранных студентов из числа проживающих в общежитии указали также на проблемы, связанные с условиями проживания, уровнем комфортности и гигиены.

Примерно 30% из опрошенных столкнулись с проблемами, связанными со своей национальностью и происхождением. Студенты, отвечая на этот вопрос «Вы сталкивались с проблемами, связанными с Вашим происхождением (национальностью)?», отметили, что: «это очень большая проблема», «наличие расизма» «местные люди приставали ко мне», «у многих сложился стереотип, что молдаване – гастарбайтеры, ничего не умеющие нормально делать». Безопасность и толерантность местного населения являются важными критериями при адаптации иностранных граждан в стране въезда, а также при определении притягательности того или иного региона для проживания.

Отвечая на вопрос анкеты «Что Вам нравится в г. Ростове-на-Дону, Ростовской области» 23,2% из числа опрошенных студентов указали на студенческую среду, друзей, что является немаловажным при оценке успешности адаптации иностранных студентов в ЮФУ, 15,5% – уровень обучения в ЮФУ и 11,3% – условия жизни, 10,2 % – стоимость проживания, 10,0% – климат, 9,7% – наличие исторических, культурных памятников, развлечения, 9,3% – доброжелательно отношение к иностранцам, отсутствие национализма, 7,7% – поддержка администрации вуза в решении различных вопросов.

Особый интерес для исследования представляет оценка миграционных намерений иностранных студентов после завершения обучения. Так, 40,4% иностранных студентов, обучающихся в ЮФУ, указали на желание вернуться к себе на родину после обучения, примерно 20% планируют продолжать обучение. 21,3% иностранных студентов хотели бы остаться жить и работать в России, в частности, в Ростовской области – (6,4%). Также для рассмотрения миграционных намерений студентов был проведен анализ по двум группам стран: ближнее и дальнее зарубежье. Дальнейшее проживание и трудоустройство в России и в Ростовской области выбрали 32,4% иностранных студентов из стран ближнего зарубежья и 13,4% студентов из дальнего зарубежья.

Среди причин, мотивирующих иностранных студентов не проживания и работу в России и Ростовской области студенты указали: 27,3% – хорошая и перспективная работа, 18,9% – хорошие условия жизни. Примерно 11,9% иностранных студентов готовы остаться в России в случае получения гражданства и 5,6% при упрощении миграционного режима и регистрации. На решение 12,6% иностранных граждан оказали влияние матримониальные планы и рождение ребенка. В числе причин, которые могут помешать дальнейшему проживанию в России и Ростовской области, студенты указали: отсутствие родных и близких – 20,4%; 16,2% – отсутствие хорошей работы, 19% – расизм, национализм, 13,4% – плохие условия жизни, семейные причины (брак, рождение ребенка, развод) – 10,6%, миграционная политика в стране – 9,2% и т. д.

В сложившихся условиях функционирования российской образовательной системы, основная нагрузка по развитию экспорта образовательных услуг переносится на вузы, которые не всегда обладают достаточным опытом, потенциалом и финансовыми средствами для привлечения и подготовки иностранных учащихся. Кроме того, при разработке мер по привлечению иностранных студентов, российские вузы сталкиваются с административными барьерами в России, которые они не могут изменить. К таким ограничениям следует отнести, прежде всего, несовершенство миграционного законодательства в области привлечения иностранных студентов, а также членов их семей, ограничения на работу иностранным учащимся, отсутствие финансовых механизмов по поощрению международной деятельности вузов и поддержки вузов при открытии филиалов за рубежом и др.

Несмотря на имеющиеся проблемы, российские вузы обладают все же возможностями для разработки и реализации собственных мероприятий по развитию экспорта образовательных услуг и привлечению иностранных студентов. В частности, Южный федеральный университет для увеличения потоков иностранных студентов может осуществлять следующие меры:

1. Увеличивать количество иностранных студентов, обучающихся по квотам Министерства образования и науки РФ (10 тыс. в год) , в том числе по программе предоставления преимущественного права на прием для обучения иностранных граждан и соотечественников, проживающих за рубежом, в пределах квоты, определенной Правительством РФ, существующей с 2011 г. То есть, любой российский вуз может дополнительно к контрольным цифрам приема получить еще 50 мест для бесплатного обучения иностранных студентов.

2. Развивать потоки учебной миграции из стран с упрощенным режимом приема иностранных студентов или условиями, приравненными к поступлению российских абитуриентов, а именно из таких стран как Армения, Украина, Молдавия, Белоруссия, Таджикистан, Туркменистан, Казахстан, Узбекистан и Киргизия. Для этого необходимо проводить агитационную деятельность в школах в странах происхождения, организовывать образовательные ярмарки и встречи с будущими абитуриентами при российских посольствах.

3. Участвовать в международных образовательных ярмарках специалистам ЮФУ, которые непосредственно занимаются приемом иностранных учащихся и могли бы квалифицированно проконсультировать всех потенциальных абитуриентов.

4. Организовать работу с авторитетными рекрутинговыми агентствами, которые смогут заниматься набором иностранных слушателей для обучения в ЮФУ. Для этого необходимо разработать механизм финансового взаимодействия с подобными структурами, который был бы взаимовыгодным как для университета, так и для агентств.

5. Создавать национально-ориентированные методики обучения русскому языку для иностранных граждан, программы с учетом национальных особенностей восприятия информации.

6. Разработать и внедрить новые образовательные стандарты, методики и технологии с использованием новейшей учебной, научной литературы и Интернет-ресурсов.

7. Создавать в университете двуязычную (английский и русский языки) образовательную среду, разработать и реализовать программы на английском языке, увеличить число дисциплин, преподаваемых на английском языке, развивать обменные программы для студентов и преподавателей с иностранными вузами-партнерами.

8. Организовать и профинансировать языковую подготовку преподавательского состава для дальнейшего обучения студентов на английском или других языках.

9. Развивать маркетинговую деятельность университета, направленную на продвижение образовательного продукта, а именно подготовка и издание буклетов о ЮФУ, каталогов образовательных программ на английском языке, своевременное наполнение существующего веб-сайта ЮФУ информацией об университете на различных языках, участие в международных образовательных ярмарках, проведение встреч для бывших иностранных выпускников ЮФУ и поддержание с ними информационных контактов.

Реализация вышеперечисленных мер позволит ЮФУ приобрести в дальнейшем дополнительные источники финансирования, установить новые научно-образовательные связи с другими странами, сохранить и увеличить количество рабочих мест для профессорско-преподавательского состава университета в условиях сокращения численности российских абитуриентов, а также занять более выгодные позиции на региональном и национальном рынках в сфере предоставления международных образовательных услуг.

ЛИТЕРАТУРА

Арефьев А.Л. (2007). Российские вузы на международном рынке образовательных услуг. М.: Центр социального прогнозирования.

Отчет ректора Боровской М.А. о работе ЮФУ в 2012 г. Доступно на: http://sfedu.ru/pls/rsu/docs/u/U3779/Folders/file/otchet.pdf.

Полетаев Д.В., Дементьева С.В., Лебедева С.Г. (2009). Вузы России как механизм адаптации учебных мигрантов (Препринт коллективной монографии). Доступно на: http://demoscope.ru/weekly/2009/0375/analit05.php.

Фурса Е.В., Рогова Т.М. (2012). Международная учебная миграция в Ростовской области. *Образование. Наука. Инновации: Южное измерение*. № 6 (26). С. 198–207.

REFERENCES

Aref'yev A.L. (2007). Russian higher education institutions in the international market of educational services. Moscow: Center for Social Forecasting.

Report rector Borovskaya M.A. of the SFU in 2012. Available at: http://sfedu.ru/pls/rsu/docs/u/U3779/Folders/file/otchet.pdf.

Poletayev D.V., Dement'yeva S.V., Lebedeva S.G. (2009). Russian higher education institutions as a mechanism of adaptation of educational workers (Preprint monograph). Available at: http://demoscope.ru/weekly/2009/0375/analit05.php.

Fursa Ye.V., Rogova T.M. (2012). International educational migration in the Rostov region. *Education. Science. Innovation: South dimension*. № 6 (26). Pp. 198–207.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК МЕТОД ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

ГРИГОРЬЕВА Н.С.,
кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: ns_grigorieva@yandex.ru

Статья посвящена проблеме недостаточной эффективности работы технических вузов, от которых зависит сохранение и развитие промышленного потенциала, а, следовательно, обеспечение экономической безопасности Российского государства, его самостоятельности и независимости, а также значимости в мировом сообществе.

Ключевые слова: *воспроизводство; инженерно-технический потенциал; методология стратегического управления; образовательный процесс.*

STRATEGIC MANAGEMENT AS A WAY TO OVERCOME THE CRISIS OF HIGHER EDUCATION

GRIGORIEVA N.S.,
PhD, Associate Professor,
Rostov State University of Railway Transport,
e-mail: ns_grigorieva@yandex.ru

The article deals with the lack of efficiency of the technical high schools, on which the preservation and development of industrial potential, and, therefore, the economic security net 'of the Russian state, its sovereignty and independence, as well as the importance of the international community.

Keywords: *reproduction; engineering capability; methodology of strategic management; the education process.*

JEL classification: *H52, I21, I23, I28.*

TERRA ECONOMICUS ✧ 2013 ✧ Том 11 № 1 Часть 2

Высшее профессиональное образование в России представлено рядом университетов и академий, функционирующих в настоящее время в условиях жесткого государственного регулирования и быстро изменяющейся внешней среды непосредственного окружения, как и прочие экономические субъекты рыночной экономики.

Технические вузы выполняют миссию воспроизводства одного из видов экономических ресурсов общественного производства – инженерно-технического потенциала промышленных отраслей российской экономики.

От эффективности работы технических вузов зависит сохранение и развитие промышленного потенциала, а значит, обеспечение экономической безопасности Российского государства, его самостоятельности и независимости, а также значимости в мировом сообществе.

Подготовка инженерно-технических кадров в регионах, даже при современной их неполной востребованности производством, имеет большое значение для общества: сохраняется и воспроизводит себя инженерно-технический кадровый потенциал государства. Несмотря на недостаточную экономическую эффективность, процесс воспроизводства инженерно-технического потенциала имеет свои положительные стороны:

- оставаясь на рынке труда, технически грамотный специалист скорее находит себе рабочее место даже не по профилю полученной специальности;
- технически грамотный специалист обладает более высоким потенциалом к адаптации и переобучению, нежели гуманитарий, образование которого и приобретенное гуманитарное мышление допускают применение специалиста в основном в сфере гуманитарных специализаций;

© Н.С. Григорьева, 2013

- генерируется и поддерживается здоровая конкуренция на рынке труда, обеспечивающая сохранение уровня компетентности специалистов;
- технически грамотная прослойка населения воспроизводит молодое поколение, в массе своей стремящееся к техническому образованию и способное к его восприятию; в обществе поддерживается трансляция научно-технического потенциала новому поколению, тогда как у гуманитарной прослойки способность к техническому мышлению, как показали многолетние наблюдения, утрачивается.

Гуманитаризация образовательных предпочтений современного общества, сокращение объема академических часов на изучение фундаментальных дисциплин, методически не обеспеченное резкое увеличение учебного времени, отводимого на самостоятельную работу студентов в технических вузах, сокращают возможности развития творческого потенциала у новых поколений, поскольку нарушают давно установившийся и оправдавший себя процесс трансляции общетехнических знаний в России. Коммерциализация научно-исследовательских организаций сдерживает развитие творческих способностей инженерно-технических специалистов нового поколения. При этом простое, а тем более, расширенное, воспроизводство современного бизнеса должно быть обеспечено приростом квалифицированных человеческих ресурсов. В обществе необходимо сохранять и поддерживать свободный потенциал высокообразованных технических специалистов, способных по требованию работодателя включиться в производственный процесс, освоить новые технологии и достижения НТП.

Непосредственное перенесение методов стратегического управления, разработанных экономической мыслью для коммерческих организаций, в сферу оказания образовательных услуг невозможно вследствие двоякого положения государственных образовательных учреждений, являющегося результатом действия анахронизма-противоречия нормы и среды.

С одной стороны, деятельность вузов подвергается жесткому регламентированию государством, с другой, государство же требует от вузов экономической эффективности, недостижимой в рыночной экономике нерыночными методами, а внешняя среда в соответствии с законами рынка ставит их в условия не менее жесткой конкуренции и борьбы за выживание.

Вузам нужен свой подход к стратегическому управлению, нужна новая идеология мышления, связанная и с ориентацией на маркетинг, и с ориентацией на улучшение качества образования, и с формированием новой управленческой и организационной культуры образовательных процессов, и с пониманием планирования как постоянного творческого и гибкого процесса, призванная обеспечить их сбалансированное развитие и экономическую эффективность.

Решение этой проблемы не обеспечивается и не может быть обеспечено общими методическими рекомендациями, да и уникальность вуза как системы взаимодействия высокоинтеллектуальных индивидуумов не позволит унифицировать этот процесс. Многие образовательные учреждения начинают решать этот вопрос с помощью своих, уникальных методов. Отсюда – перед наукой и практикой стоит важнейшая задача разработки необходимой методологии стратегического управления образовательными процессами как научно обоснованной, но вместе с тем рекомендательной основы этого процесса.

Анализ наблюдаемого нами состояния российских вузов показывает, что их функционирование в условиях быстро меняющейся конъюнктуры рынка напрямую зависит от наличия в вузе организационного начала, способного смягчить негативное воздействие окружающей среды или даже обратить его на пользу вузу. Важно, чтобы внутренний потенциал вуза отвечал или был хотя бы адекватен современным требованиям к образованию, а такое соответствие может быть достигнуто с помощью внедрения на все уровни управления вуза идеологии стратегического управления.

Организацию процесса стратегического управления в техническом вузе следует рассматривать в контексте перехода России к рыночной экономике.

Переход к рынку в России имел ряд особенностей, негативно отразившихся на системе высшего образования:

- в условиях административно-командной системы управления общественным производством на рынке господствовали монополисты-производители, особенно в сфере производства средств производства. Функционирование административно-командной административной системы требовало узкой специализации, в результате чего отрасли промышленности были представлены рядом технологически обособленных предприятий – уникальными производителями своей продукции, и ведущие вузы страны были ориентированы на подготовку специалистов для таких монополистов и последующее плановое распределение молодых специалистов; по мере перехода к рынку последние оказались невостребованными так же, как и научно-педагогический потенциал вузов ввиду резкого сокращения деятельности, переориентации или даже ликвидации промышленных гигантов;
- выпускники вузов в основном ни профессионально, ни политически, ни экономически, ни по своему культурному уровню оказались не готовыми к экономическому самоопределению (свободному выбору стать либо предпринимателем, либо наемным работником в государственных структурах или на частных предприятиях), что резко повысило спрос на экономическое и юридическое образование;
- в силу затратного характера созданной экономики, переход к рынку происходил в условиях инфляции, необоснованного повышения цен, натурального обмена и реконструкции сложившегося общественного потребительского рынка, что обесценило систему высшего образования, привело его работников за черту бедности, исказило моральные и культурные ценности, прививаемые высшей школой;
- неразвитость инфраструктуры рынка (финансовая система, товарные рынки и рынки труда) возникали стихийно и работали на свой страх и риск, что еще более усугубляло положение специалистов с высшим образованием и вузов, осуществляющих подготовку специалистов сферы материального производства;
- катастрофически снизившаяся эффективность «старых» производственных структур и недостаточная эффективность «новых» привели к высвобождению специалистов из производственных и наукоемких отраслей,

НИИ, к быстрому росту безработицы и одновременно к дефициту государственного бюджета, что усугубило невостребованность молодых специалистов национальной экономикой и вызвало необходимость их образовательной переориентации;

- устаревающая лабораторная база технических вузов не позволяет осуществлять подготовку специалистов конкурентоспособного уровня в условиях значительного усложнения технологий и открытия новых наукоемких производств;
- физическое старение научно-педагогических кадров, последовавшее за их обесценением, не позволяет мобильно реагировать на изменения в сфере производства, не обеспечивает преемственности и воспроизводства инженерно-технического потенциала отраслей отечественного машиностроения.

Таким образом, процесс смены общественно-политической формации негативно сказался на положении технических вузов в России, выведя некогда интегрированные в отраслевые рынки образовательные учреждения за скобки новой системы на самостоятельное существование в отрыве от производственной базы при остродефицитном финансировании собственником – государством.

Современное положение вузов в условиях рыночной экономики – это зачастую необоснованная «инновационная» политика государства в области образования. Опыт крупных вузов, обладающих сформированным успешным имиджем, определяет потребность в формировании новой парадигмы управления в вузе, идеологии, связанной с ориентацией на упреждающий маркетинг, стратегию ФОССТИС, с формированием новой организационной культуры образовательного процесса, с пониманием управления как постоянного творческого и гибкого процесса, призванного обеспечивать эффективное развитие вуза путем осуществления процесса постоянных улучшений определяющих параметров его сбалансированного развития.

Доставшаяся в наследие России система высшего образования СССР порождала соответствующую идеологию директивного планирования набора и выпуска специалистов, рассматривая «план как закон», инициировала набор абитуриентов на регламентированные специальности, финансировала образовательный процесс и развитие вузов, обеспечивала молодых специалистов рабочими местами согласно государственному распределению.

Технический вуз как экономический субъект российской экономики обладает целым рядом специфических особенностей, отличающих его от других субъектов рынка, вызывающих необходимость вычленения и изучения этих особенностей относительно применения общих теоретических положений и их практического использования. Среди наиболее значимых специфических особенностей технического вуза отметим следующие:

1. Необходимость мониторинга лидирующих индикаторов развития производственной отрасли для предвосхищения латентных потребностей бизнеса, таких как:

- *изменения на рынке труда,* порождаемые новым стилем жизни, нормами, ценностями и культурой общества, что ведет к растущему многообразию и динамике рынка. Сильнее всего это ощущается в сфере высшего профессионального образования, находящегося на переднем крае общественных ожиданий;
- *изменения в технологиях производства,* укорачивающие производственный цикл многих продуктов. Переход от крупносерийного производства к мелкосерийному и даже штучному, увеличение в изделиях компонента НИОКР повысили требования, предъявляемые к системе высшего профессионального образования, переведя его на качественно новый уровень;
- *изменения характера рынка* России, превращение его из рынка продавца в рынок покупателя, также предъявляют свои требования к качеству знаний специалиста нового тысячелетия;
- *ужесточения требований к экологической безопасности,* появление новых технологий переработки отходов производств генерируют потребность в инженерно-технических специалистах с совершенно новым качеством знаний.

2. Быстрое развитие информационных технологий, компьютеризация всех видов деятельности общества, обостряющие как позитивное, так и негативное воздействие этих факторов на систему образования России.

3. Противоречивость требований удовлетворения предпочтений непосредственных потребителей (обучающихся), необходимость улучшения качества их образованности, предполагающая разумную требовательность.

4. Жесткие бюджетные ограничения и регулирование работы вуза государством.

5. Агрессивность государственной политики по отношению к вузам России, вызванная неэффективностью регулирования образовательной сферы собственником.

6. Значительная длительность производственного цикла образовательной услуги (пять лет), лишающая технические вузы гибкости.

7. Несопоставимость длительности производственного цикла образовательной услуги с горизонтом планирования работодателей не позволяет им делать заказ вузу.

8. Все ухудшающееся качество базовых знаний поступающих в технические вузы как результат новой политики Минобрнауки в области среднего образования.

9. Непрямая обусловленность качества добавочной образованности выпускников качеством образовательных услуг вуза как продукта его деятельности, существенность компонента способности обучающегося к усвоению. Возможность коррекции образованности выпускника, выражающаяся в самообразовании, дополнительном образовании, которая размывает ответственность вуза за качество оказываемых образовательных услуг.

Недофинансирование государством вузов, неэффективность государственного управления в области образования, вынужденная их самостоятельность в решении всех производственных, коммерческих вопросов при одновременном

жестком контроле эффективности деятельности со стороны Министерств, а также в виде процедур лицензирования, аттестации и аккредитации вузов обусловливает индивидуальное определение путей развития каждым отдельным вузом.

В связи с этим у вуза возникает проблема соотнесения имеющихся в его распоряжении экономических ресурсов и существующих возможностей с потребностями общества в образовательных услугах, оптимизации процесса управления своими ресурсами в направлении достижения соответствия ожиданий потребителей образовательных услуг, осознанных и латентных, при осуществлении целенаправленной поддерживающей политики государства в области образования.

От предпринимательской активности высшего руководства вуза, основанной на изучении и учете факторов внешней и внутренней среды, на осознании собственной миссии, определении целей, выборе стратегии их достижения и управления движением по выбранной стратегии, т. е. от погружения в стратегическое управление, в значительной степени зависит эффективность всех видов деятельности вуза.

Управление – осознанный процесс достижения целей организации. Стратегическое управление – управление, в своих решениях опирающееся на внешнюю и внутреннюю информацию, определяет стратегическую ориентацию всех служащих организации, синхронизирует цели и планы подразделений, направленные на выполнение ее стратегических целей.

Цель жизнедеятельности технического вуза должна формулироваться как «выживание через улучшение». Однако, если думать только о самосохранении, не обращая внимания на происходящее в быстро меняющемся мире, не заботясь прежде всего о собственном расширенном воспроизводстве, происходит естественное саморазрушение. Поэтому необходимым условием выживания является соблюдение вузом условий собственного интенсивного расширенного воспроизводства.

Анализ состояния образовательных процессов в технических вузах показал, что вузы или совсем не моделируют свою деятельность с учетом внешней среды, или делают это несистемно, а стратегическое управление как элемент рыночной экономики еще не заняло должного места в системе управления высшим образованием как на макро-, так и на микроуровне.

Системные противоречия, необходимость воспроизводства интеллектуального и научного потенциала целевой отрасли в решении задач обеспечения минимально необходимой базы ее воспроизводства, реструктуризации, реинжиниринга, а также перечисленные особенности технических вузов и неопределенность относительно их будущего, конкуренция на рынке образовательных услуг, обусловливают необходимость улучшения компетентности выпускаемых специалистов, что, в свою очередь, определяет необходимость внедрения идеологии стратегического управления на все уровни управления в вузе, адаптации его механизмов к процессу воспроизводства инженерно-технического потенциала страны.

ЛИТЕРАТУРА

Авраамова Е.М. (2004). Доступность высшего образования и перспективы позитивной социальной динамики. Доступность высшего образования в России. НИСП. М.

Гринь А.М. (2005). Эволюция научных взглядов и практики организации финансового обеспечения вузов. *Экономика образования*. № 4.

Кельчевская Н.Р. (2002). Оценка экономической устойчивости государственного вуза. *Университетское управление: практика и анализ*. № 4(23).

Образование в Российской Федерации: 2007. (2007). Статистический ежегодник. М.: ГУ ВШЭ.

Рощина Я.М. (2006). Сколько стоит образование в России? *Экономика образования*. № 1.

Смолин О.И. (2012). О регулировании экономических механизмов в сфере образования. *Экономика образования*. № 2.

REFERENCES

Avraamova Ye.M. (2004). Access to higher education and prospects of positive social dynamics. Access to higher education in Russia. INEC. M.

Grin' A.M. (2005). The evolution of scientific views and practice of financial engineering universities. *Economics of Education*. No. 4.

Keltchewskaya N.R. (2002). Assessing the economic stability of the state university. *University Management: Practice and Analysis*. No. 4 (23).

Education in the Russian Federation: 2007. (2007). Statistical Yearbook. Moscow: Higher School of Economics.

Roshchina Y.M. (2006). How much does education in Russia? *Economics of Education*. No. 1.

Smolin O.I. (2012). On the regulation of economic instruments in the education. *Economics of Education*. No. 2.

ЯЗЫКОВАЯ ПОДГОТОВКА МАГИСТРАНТОВ-ЭКОНОМИСТОВ В СОВРЕМЕННОМ УНИВЕРСИТЕТСКОМ ОБРАЗОВАНИИ

ПОЛЕНОВА А.Ю.,
кандидат педагогических наук,
доцент кафедры английского языка гуманитарных факультетов,
Южный федеральный университет,
e-mail: polenova_a@list.ru

В статье рассматриваются ключевые аспекты языковой подготовки студентов магистратуры экономического профиля, отмечается необходимость формирования у них способности функционировать в качестве субъектов международного образовательного пространства, осуществляя активную межкультурную коммуникацию в рамках своей профессиональной и научной деятельности. Сегодня магистр должен органично вливаться в новую глобальную постиндустриальную экономику, не знающую ни виртуальных, ни реальных границ. Необходимость работы с огромными информационными массивами как на родном языке, так и иностранном для анализа ситуации, прогнозирования и ответственного выбора решения поставленной задачи, требует свободного владения иностранным языком.

Ключевые слова: *языковая подготовка; магистратура экономического профиля; межкультурная коммуникация; научный дискурс; английский для академических целей.*

UNDERGRADUATE ECONOMISTS LANGUAGE TRAINING IN CONTEMPORARY UNIVERSITY EDUCATION

POLENOVA A.Y.,
PhD,
Associate Professor, Chair of the English language for Humanities,
Southern Federal University,
e-mail: polenova_a@list.ru

The article considers the key aspects of undergraduate students language training specializing in economics, there is the need to form their ability to function as subjects of international educational space, carrying out active cross-cultural communication as part of their professional and scientific activities. Today a Master student must be integrated into a new global post-industrial economy that has no any virtual or real boundaries. The need to work with great amount of information both on their first language, and foreign language for analyzing the situation, forecasting, and responsible choice to solve this problem, requires proficiency in a foreign language.

Keywords: *language training; master studies in economics; cross-cultural communication; scientific discourse; English for academic purposes.*

JEL classification: *A12, I21, I25, Z10.*

В настоящее время в процессе модернизации системы образования и интеграции России в единое образовательное пространство особое значение придается иноязычной подготовке студентов магистратуры. В современных условиях выпускникам вузов иностранный язык требуется, главным образом, для более глубокого освоения специальности и для практического использования в профессиональной деятельности, а также в повседневном деловом и личном общении. Поэтому одной из наиболее актуальных задач обучения английскому языку на экономических факультетах высших учебных заведений является формирование у магистрантов умений использовать иностранный язык для практической работы по специальности, для повышения своего профессионального уровня, достижения карьерных целей, осуществления эффективной деловой и межличностной коммуникации.

© А.Ю. Поленова, 2013

В структуре современного высшего образования степень магистра отражает, прежде всего, образовательный уровень выпускника высшей школы и свидетельствует о наличии у него умений и навыков, присущих научному работнику. Специалист, обладающий магистерской степенью, должен быть широко эрудирован, владеть методологией научного исследования, современными информационными технологиями, методами получения, обработки и фиксации научной информации. Кроме того, он должен обладать навыками иноязычного межкультурного общения, поскольку развитие науки в настоящее время предполагает активное сотрудничество и взаимодействие представителей разных стран и культур. Современные отношения в научном сообществе характеризуются широким международным сотрудничеством и активным информационным обменом.

Таким образом, сегодня особую значимость приобретает иноязычная подготовка кадров высшей квалификации в системе магистратуры. Ее целью становится формирование у обучаемых способности функционировать в качестве субъектов международного образовательного пространства, осуществляя активную межкультурную коммуникацию в рамках своей профессиональной и научной деятельности.

Сложность иноязычной подготовки магистров экономики заключается в том, что на настоящем этапе развития общества возникла потребность в формировании такого специалиста, который был бы способен принимать нестандартные решения, самостоятельно получать знания и решать разнообразные проблемы. Будущие магистры должны не только иметь фундаментальные знания, но и уметь творчески использовать различные методики, опираясь на опыт, накопленный в период обучения. Следует учитывать и то, что языковая компетентность магистра вряд ли может ограничиваться владением определенным словарным запасом, умением понять текст по специальности или способностью поддержать беседу на бытовые и профессиональные темы. Успешная профессиональная деятельность невозможна без анализа зарубежных научных исследований, обмена информацией и практическим опытом, следовательно, знание иностранного языка хотя и относится к общим, неспецифическим требованиям, но в целом подтверждает необходимость качественной иноязычной подготовки.

Отметим, что знание иностранного языка трактуется как одна из общекультурных компетенций (ОК) выпускника магистратуры по различным направлениям подготовки, что отражено в Федеральных государственных образовательных стандартах высшего профессионального образования. Так, например, компонентом общей компетенции студентов по направлению подготовки 080300 «Финансы и кредит» (квалификация «магистр») является способность свободно владеть иностранным языком как средством профессионального общения (ОК-5).

Цели обучения студентов магистратуры экономического профиля иностранному языку зависят, прежде всего, от требований современного общества к уровню образования личности будущего специалиста. Также необходимо отметить, что новое понимание целей иноязычного обучения будущего специалиста связано с основными постулатами современной парадигмы образования, а именно: ориентация на непрерывность образования, приоритет самостоятельной работы, самоконтроль и самооценка, готовность работать с современными источниками информации, направленность обучения на овладение коммуникативными навыками и умениями.

В процессе обучения магистрантов иностранному языку цели практические, образовательные, развивающие и воспитательные определяются социальным заказом общества: формирование такого уровня коммуникативной компетенции специалиста, который позволил бы эффективно осуществлять профессиональную деятельность в иноязычной среде общения.

Уточним и конкретизируем, что же должно составлять сущность языкового обучения в магистратуре. Языковая составляющая предполагает, с одной стороны, дальнейшее развитие и совершенствование умений и навыков студентов, заложенных курсом обучения в бакалавриате, а с другой, в магистратуре должны быть сформированы умения, позволяющие выпускнику выполнять функции, предусмотренные соответствующей квалификационной характеристикой. Поэтому, определяя цели и содержание обучения иностранному языку в магистратуре экономического профиля, необходимо помнить, что курс иностранного языка должен содействовать формированию способностей в области аналитической (информационно-аналитической и прогнозно-аналитической) обработки информации по осуществлению коммуникационных обменов. Последнее вряд ли возможно без компетентности в области межкультурной коммуникации.

Как сам термин «межкультурная коммуникация», так и концепции, его раскрывающие, стали одними из самых популярных в системе современного научного знания последнего десятилетия, вошли в арсенал многих научных дисциплин. Это сразу вывело саму идею межкультурной коммуникации на экстралингвистический уровень, а концепции межкультурной коммуникации стали одними из самых распространенных в науке конца XX – начала XXI вв. Мы разделяем точку зрения Г.С. Пшегусовой, которая утверждает, что цель лингвистического образования состоит в том, чтобы не только обучать общению на иностранном языке, но и формировать многоязычную личность, готовую к межкультурному общению с представителями других культур, для которой характерна открытость, толерантность, свобода от предрассудков и предубеждений, т. е. качества, объективирующие возможность успешного взаимопонимания в процессе коммуникации (*Пшегусова, 2003*).

Важной особенностью современного общества является наличие социального заказа на изучение иностранных языков как основы межкультурной коммуникации. Этот факт, безусловно, свидетельствует о необходимости интеграции обучающихся в мировую языковую и культурную среду с сохранением при этом своей национальной идентичности. Обращаясь к значимости коммуникативной компетентности, нельзя не упомянуть культуру речи магистрантов и ее развитие, так как огромную значимость с точки зрения создания мобильной личности в целом, легко адаптирующейся к изменяющимся условиям рынка труда, и формирования языковой компетентности магистра экономики в частности имеет культура общения.

По словам И.А. Зимней, культура речевого поведения человека есть его существенная социальная характеристика (*Зимняя, 2000*). Она определяется степенью соответствия актуального речевого поведения индивида принятым в данной языковой общности нормам вербального общения, поведения, правилам речевого этикета на конкретном этапе общественного развития. Это как нельзя актуально сегодня, когда магистр должен органично вливаться в новую глобальную

постиндустриальную экономику, не знающую ни виртуальных, ни реальных границ. Необходимость работы с огромными информационными массивами как на родном языке, так и иностранном для анализа ситуации, прогнозирования и ответственного выбора решения поставленной задачи требует свободного владения иностранным языком. При этом, будущие магистры должны не только иметь фундаментальные знания, но и уметь творчески использовать различные методики, опираясь на опыт, накопленный в период обучения. Не секрет, что для успешного усвоения такого учебного предмета как иностранный язык, обучение должно быть интересным и стимулирующим. Именно поэтому представляется необходимым предоставить магистранту возможность самостоятельного выбора траектории обучения, и не только в плане выбора элективных профессионально-ориентированных курсов, но и внутри самого курса.

Если специальные дисциплины создают основу научной специализации, рассматривая ключевые научные проблемы данного направления, то гуманитарные дисциплины образовательной части программы, и в том числе иностранный язык, должны включать методологию научного творчества, социальные аспекты выбранного направления, формирование конкурентных качеств магистрантов, умение успешно позиционироваться в профессиональной среде.

В результате обучения магистрантом должны быть освоены приемы и последовательность вхождения в самостоятельную работу с собственным видением профессиональных проблем и личным представлением о наиболее адекватных методах их решения.

Программы формирования иноязычной компетентности, безусловно, должны учитывать всю широкую палитру перспективных направлений деятельности магистрантов и включать соответствующий тренинг. Обучение в магистратуре в целом и подготовка по иностранному языку в частности должны быть направлены прежде всего на развитие креативности, так как инновационные процессы всегда носят творческий характер и требуют применения методов креативного менеджмента.

При организации обучения иностранному языку в магистратуре экономического профиля необходимо учитывать то, что после перерыва в изучении иностранного языка в бакалавриате магистрантам необходимо, прежде всего, восстановить приобретенные ранее навыки. В связи с этим все предлагаемые ниже возможности совершенствования программы обучения магистров необходимо реализовывать на фоне общекоммуникативной направленности обучения и междисциплинарного подхода.

Важной составляющей обучения иностранному языку может стать реферирование и аннотирование научного дискурса по специальности и реферативный перевод. На этапе обучения английскому языку на уровне магистратуры экономического профиля использовать и развивать навыки реферирования на иностранном языке чрезвычайно важно. Такая работа в полной мере реализует возможности междисциплинарного подхода в обучении иностранным языкам. В повседневной практике многих специалистов постоянно возникает необходимость устного или письменного изложения на родном языке краткого содержания иноязычных материалов, содержащих ценную информацию. Также широко распространена практика опубликования научных статей в журналах и тематических сборниках на родном языке с реферативным изложением их основного содержания на другом языке. Поэтому одной из задач обучения английскому языку в магистратуре является формирование умений работать с оригинальной англоязычной литературой по специальности и, в частности, выработка навыков реферирования и составления письменных обзоров.

Целью реферата является краткое изложение некоторой научной информации, содержащейся в нескольких книгах, статьях, публикациях веб-сайтов, для приобретения студентом профессиональной подготовки и развития профессионально значимых навыков научного поиска. В процессе работы над рефератом магистрант, совершенствуя знания иностранного языка, в то же время глубже постигает вопросы изучаемого предмета, поскольку анализирует различные точки зрения, явления, факты и события. На современном этапе развития мировой науки все навыки обработки научной информации в обязательном порядке включают в себя умения работать с литературой на различных языках.

Междисциплинарность обучения реферированию проявляется также в том, что овладение навыками составления реферата на основе англоязычной специальной литературы будет полезно каждому магистранту при написании литературного обзора своей магистерской диссертации. Работа с иноязычной информацией по специальности будет также способствовать углублению знаний молодого ученого в избранной им области научного знания. Составление же реферата на английском языке на основании русскоязычной литературы подготовит магистранта как к возможным выступлениям на научных конференциях в других странах, общению с иностранными коллегами, так и к прохождению собеседований на английском языке в процессе поиска будущего места работы. С этой целью наиболее целесообразным представляется такое задание на реферирование, как изложение магистрантом краткого содержания своей магистерской диссертации на изучаемом иностранном языке.

Актуальным для этого уровня образования является также реферирование профессионально-ориентированных статей для подготовки магистрантов к написанию своих диссертаций. Реферирование представляет собой сокращенную передачу содержания текстов, построенное на смысловой компрессии излагаемого материала. Грамотное свертывание фактографической информации при сохранении наиболее существенных содержательных аспектов – это основная цель данного вида деятельности, который стал сейчас весьма распространенным. Реферативный перевод, как менее трудоемкий, но не менее полезный для обучающихся, наиболее целесообразно практиковать в группах магистрантов. В качестве характерной черты реферата выступает его объективность, возникающая из тщательной предварительной обработки материала подлинника для выделения важных в смысловом плане текстовых фрагментов. Реферативная работа, а также написание аннотаций по профессионально-ориентированным дискурсам является одним из наиболее востребованных видов деятельности в сфере науки.

Важным аспектом обучения деловому английскому языку представляется формирование практических навыков поиска работы, составления резюме и прохождения собеседования (интервью) на иностранном языке. В современном

мире, когда молодому специалисту открыты все границы, овладение умениями, связанными с поиском места работы, чрезвычайно важно. Успех в этом во многом зависит не только от уровня владения иностранным языком, но и от умений кандидата на должность представить себя и свою квалификацию в наиболее выигрышном свете. Это невозможно без знания культурных особенностей делового общения на английском языке. Поэтому на занятиях по английскому языку в непрофильной магистратуре необходимо предлагать такие виды заданий, как изучение англоязычных и русскоязычных объявлений о поиске и предложении работы в сопоставительном аспекте, анализ и усвоение правил составления резюме на английском языке, подготовка речи для самопрезентации на собеседовании. Здесь очень важным становится усвоение студентами лексико-фразеологических норм делового английского языка.

В настоящее время в связи с процессами глобализации и интеграции почти каждому приходится сталкиваться в своей работе все с большим и большим количеством англоязычной деловой документации. Поэтому магистрантам необходимы знания в области оформления деловых документов и написания писем на английском языке. Мы предлагаем такие задания, как составление пакета документов для приема на работу (резюме, рекомендация, сопроводительное письмо, письмо-запрос о дополнительной информации).

В качестве подготовки к представлению своих профессиональных навыков и научных или карьерных достижений предлагается такое задание, как изложение краткого содержания своей магистерской диссертации на изучаемом иностранном языке и оформление ее в формате презентации, выполненной в программе Power Point.

Для более эффективного овладения навыками чтения и перевода текстов по специальности магистрантам также необходимо получить базовые теоретические и практические знания в области терминоведения. Это поможет им осознанно и более профессионально подходить к выполнению заданий на чтение и перевод, а также подготовит их к будущей профессиональной деятельности, требующей умений и навыков понимания особенностей англоязычных специальных текстов.

Основным содержанием технологического направления является выполнение заданий по составлению глоссария по тематике специальности с применением компьютерных программ. Все предлагаемые задания существенно отличаются от обычных языковых упражнений, поскольку для их выполнения студент должен применить полученные ранее знания по использованию компьютерных программных ресурсов, проделать заданный объем работы и представить результаты в определенном формате, то есть создать «продукт» своей учебной деятельности. Обращение к использованию ПК при изучении иностранного языка стратегически важно, поскольку оно может быть востребовано выпускниками и в дальнейшем, при самостоятельном изучении иностранного языка на протяжении всей жизни.

Организация обучения иностранному языку предполагает также учет потребностей, интересов и личностных особенностей каждого обучаемого, при этом происходит развитие самостоятельности магистранта, его творческой активности и личной ответственности за результативность обучения. В этом состоит одно из направлений реализации идеи гуманизации системы образования.

Междисциплинарный подход, объединяющий лингвистическую, профессиональную, компьютерную и культурологическую направленность обучения магистрантов в единое целое, позволяет равномерно распределить содержание программы обучения магистрантов между аудиторным и самостоятельным видами работ.

Языковая подготовка магистранта, а в последующем аспиранта, подразумевает:

- усиление междисциплинарной составляющей научного знания,
- изменение степени участия преподавателя в рамках очных форм работы, ее увеличение в рамках индивидуального мониторинга, рост доли самостоятельной работы магистранта, предоставление большей свободы в выборе тем и видов работы,
- приоритет развития навыков в области различных видов чтения и составления резюме, аннотаций, тезисов выступлений, научных статей и прочих видов текстов в области письменной коммуникации,
- акцент на формировании учебно-познавательной компетенции, связанной с организацией познавательной деятельности, развитием навыков планирования, анализа, синтеза, структурирования, оценивания, преобразования, представления результатов своей научной деятельности на иностранном языке.

Обобщая сказанное выше, еще раз подчеркнем, что важной составляющей подготовки магистранта является научно-исследовательская деятельность в определенной предметной области, поэтому акцент в языковой подготовке обучающегося на этапе магистратуры делается на овладение языком научной специальности (язык для академических целей).

ЛИТЕРАТУРА

Зимняя И.А. (2000). Ценностно-мотивационные ориентации студентов – комплексный объект мониторингового исследования. Ценностно-мотивационные ориентации студентов вузов в современной России (К проблеме мониторинга качества образования). Сб. статей под научной редакцией проф. И.А. Зимней. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов.

Мариничева А.В. (2003). Межкультурная коммуникация и формирование толерантной языковой личности. *Интеграция образования.* Саранск. № 3.

Поленова А.Ю. (2009). Зарубежный опыт как элемент модернизации профессионально-педагогического образования. *Вестник непрерывного образования.* № 1(5). С. 51–59.

Поленова А.Ю., Чернухина Т.Б. (2012). Квалиметрический инструментарий оценки уровня сформированности иноязычной коммуникативной компетенции. Образование. Наука. Инновации: Южное измерение. Ростов н/Д: ИПО ПИ ЮФУ. №1 (21). С. 80–87

Пшегусова Г.С., Яценко Т.С. (2007). Инновационные технологии в сфере управления качеством образования в российских и американских вузах: сравнительный анализ. *Управление качеством.* № 4. С. 8.

Пшегусова Г.С. (2003). Коммуникация: социальное и виртуальное измерения. Ростов н/Д. 224 с.

Сафонова В.В. (1996). Изучение языков международного общения в контексте диалога культур и цивилизаций. Воронеж.

Степанова М.М. (2010). Современные подходы к обучению иностранному языку в магистратуре неязыкового вуза. Научно-технические ведомости СПбГПУ. Гуманитарные и общественные науки. С. 109–114.

REFERENCES

Zimnyaya I.A. (2000). The value-motivational orientation of students is a complex object monitoring study. The value-motivational orientation of university students in contemporary Russia (the problem of monitoring the quality of education). Sat articles under the editorship of Professor. IA Winter. Moscow Research Center of study training quality problems.

Marinicheva A.V. (2003). Intercultural communication and the formation of a tolerant linguistic identity. Integration of education, integration of education. Saransk. № 3.

Polenova A.Y. (2009). Foreign experience as part of the modernization of vocational teacher education. *Vestnik nepreryvnogo obrazovaniya*. № 1(5). Pp. 51–59.

Polenova A.Y., Chernukhina T.B. (2012). Qualimetrical tools for assessing the level of formation of foreign language communicative competence. Education. Science. Innovation: South dimension. Rostov-on-Don: SFU. No. 1 (21). Pp. 80–87.

Pshegusova G.S., Yatsenko T.S. (2007). Innovative technologies in the field of quality management education in the Russian and American universities: a comparative analysis. *Upravleniye kachestvom*. № 4. C. 8.

Pshegusova G.S. (2003). Communication: The social and virtual dimensions. Rostov-on-Don.

Safonova V.V. (1996). The study of languages of international communication in the context of the dialogue of cultures and civilizations. Voronezh.

Stepanova M.M. (2010). Current approaches to learning a foreign language in language high school graduate. Scientific and technical sheets SPbGPU. Humanities and social sciences. Pp. 109–114.

СТРУКТУРА РУССКОГО ОБЩЕСТВА ПЕРИОДА ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

ЛАРИОНОВ А.Н.,
кандидат юридических наук,
старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права,
Южный федеральный университет,
e-mail: anlarionov@sfedu.ru

В статье прослеживается органическая связь между аграрным способом производства, не изменившимся существенно с момента возникновения Древнерусского государства, и теми новыми социальными группами и властными органами, которые появляются в XIV–XV веках. Социальная иерархия русского общества в рассматриваемый период представляется как система перераспределения получаемого крестьянством и посадским населением прибавочного продукта в пользу служилого населения, служба которого, в свою очередь, позволяла обеспечить функционирование указанной системы, защищая ее как от внутренних центробежных сил, так и от внешних вмешательств.

Ключевые слова: *период централизации; аграрный способ производства; социальная иерархия; крестьянство; посадское население; система перераспределения; служилое население.*

STRUCTURE OF THE RUSSIAN SOCIETY OF THE PERIOD OF CENTRALIZATION

LARIONOV A.N.,
PhD, Lecturer at the Department of Theory and History of State and Law,
Southern Federal University,
e-mail: anlarionov@sfedu.ru

The article traces the organic connection between the agricultural means of production, have not changed significantly from the moment of occurrence of the old Russian state, and the new social groups and authorities, which appear in the XIV–XV centuries. The social hierarchy of the Russian society in the period under review is presented as a system of redistribution of the received peasantry and urban population of surplus in favor of serving the population, service of which, in turn, made it possible to ensure the functioning of the system, protecting it from internal centrifugal forces, as well as from external interventions.

Keywords: *period of centralization; agricultural production way; the social hierarchy; the peasantry; the urban population; redistribution system; servants population.*

JEL classification: *B15, B25.*

Процесс централизации на Руси имел кардинальные отличия от аналогичных процессов в странах Западной Европы. На Западе создание централизованных национальных государств было обусловлено, прежде всего, внутренним экономическим развитием. Рост городского населения, специализировавшегося на ремесленном производстве и торговле, обусловливал потребность в создании внутренних рынков сбыта товаров, организации внутренних торговых путей, создании единой системы мер и весов, наконец, обуздании произвола крупных ленных владельцев, создании единой правовой системы и государственного аппарата, подчиняющегося единому центру. Именно у «третьего» сословия западные короли искали поддержки в борьбе с крупными землевладельцами. На Руси к XIV–XV вв. подобного соотношения социальных сил еще не сложилось. Городское население было немногочисленным и не могло оказать существенного влияния на развитие внутриполитических процессов. В княжествах продолжало господствовать натуральное хозяйство, внутренний рынок находился в зачаточном состоянии, а отсутствие развитой системы путей сообщения, прежде всего сухопутных, и сезонный характер речной торговли не могли обеспечить функционирование надежной системы товарообмена между частями некогда единого Древнерусского государства. В этих условиях

© А.Н. Ларионов, 2013

консолидация власти в руках одного государственного образования происходила под влиянием особых, не свойственных Западной Европе, движущих сил. Более чем двести лет политического господства Золотой Орды, постоянные усобицы и огромные людские, материальные и финансовые ресурсы, регулярно изымавшиеся из внутреннего оборота, заставили властную элиту русских земель начать борьбу за консолидацию власти в стране в своих руках. Именно с начала XIV в. традиционная для Киевской Руси борьба за Великокняжеский стол перестала быть просто борьбой за титул, но приобрела, пусть и под суверенитетом Орды, характер борьбы за реальное политическое господство над всеми русскими удельными княжествами. И совершенно не случайно, что эпицентр этой борьбы располагался на Северо-Востоке Руси, в землях Ростово (Владимиро)-Суздальского княжества.

Будучи заселено сравнительно поздно, за счет свободной колонизации из Южной и Юго-Западной Руси, княжество в период раздробленности не подошло еще к той черте, за которой лежало создание разбитого на крупные вотчины политического образования, в котором положение князя было лишь положением первого среди равных. Родоплеменной знати, возвысившейся над соплеменниками в результате веков имущественной дифференциации и составившей племенное боярство, как это было, например, в Новгороде или Галицко-Волынской Руси, за исключением Ростовской, в княжестве еще не сложилось, а дружины Суздальских и Владимирских князей на землю осесть еще не успели. Напротив, князья, олицетворяя собой государственную власть, распространили ее на все незанятые светской элитой и церковью земли, сформировав крупный великокняжеский домен, который и стал экономической основой их политического влияния.

Не имели центробежной направленности также устремления городского населения княжества. В отличие от старых русских городов, некогда являвшихся административно-военными и религиозно-культурными центрами восточно-славянских племенных союзов, изначально олицетворявших собой отдельные от Киева части государства, города Северо-Восточной Руси закладывались князьями как опорные пункты, центры ремесла и торговли и не были пристанищем какой-либо местной группировки землевладельцев. Городское население не имело древней родоплеменной общности, объединявшей его в противовес пришлому князю и не составляло ему оппозицию.

Немаловажную роль в последовавших объединительных процессах сыграло также сложившееся в Северо-Восточной Руси крупное монастырское землевладение, ставшее основой для переноса во Владимир, а затем и в Москву, митрополичьего престола.

В период татаро-монгольского нашествия основные политические центры распавшегося на уделы Великого Владимирского княжения были разграблены, однако благоприятствовавшая централизации социальная структура общества была сохранена.

Среди государственных образований, существовавших на Северо-Востоке Русской земли, со второго десятилетия XIV в. возвысилось Московское княжество. Во второй половине XIII в. Великий князь Владимирский Александр Невский оставил править в Москве своего младшего сына Даниила, ставшего основоположником московской династии. Новый удел развивался довольно быстро. Князь Даниил и его сын Юрий присоединили к Москве город Коломну в устье реки Москвы, Можайск и Переяславль-Залесский, а уже брат Юрия, убитого в Орде, Иван по прозвищу Калита (т. е. кошель) в 1328 г. добился ярлыка на Великое княжение, которое с тех пор уже не выходило из рук московской династии.

Немало возвышению Москвы способствовало также ее выгодное географическое положение, расположенное в узле дорог, ведущих из Южной Руси в Северную и из Новгородской земли в Рязанскую.

В 1472 г. Великие князья московские подвели под свое растущее политическое господство также и религиозно-идеологическую основу, путем заключения династического брака Ивана III и племянницы последнего Константинопольского императора Константина XI Софьи Палеолог. Падение в 1453 г. Константинополя фактически оставляло Православную церковь без какой-либо государственной защиты. Образовавшимся вакуумом и воспользовался Иван III, объявив себя преемником Византийских императоров. Москва, к тому времени де-факто уже являвшаяся резиденцией митрополитов Всея Руси, приобрела статус Третьего Рима. В послании старца Филофея, известного как основоположник указанной концепции, в частности сказано: «Ибо старого Рима церковь пала по неверию ереси Аполлинария, второго же Рима, Константинова-града, церковные двери внуки агарян секирами и оскордами рассекли. И вот теперь третьего, нового Рима, державного твоего царства святая соборная апостольская церковь во всех концах вселенной в православной христианской вере по всей поднебесной больше солнца светится.... И если хорошо урядишь свое царство – будешь сыном света и жителем горнего Иерусалима, и как выше тебе написал, так и теперь говорю: храни и внимай, благочестивый царь, тому, что все христианские царства сошлись в одно твое, что два Рима пали, а третий стоит, четвертому же не бывать» (*Орлов, Георгиев, Георгиева, Сивохина, 2002. С. 108-109*).

Из подобного положения Великих князей московских вытекало не только право на использование византийской символики, но также подтверждалось право верховного покровительства над Православной церковью и всеми людьми и территориями, на которых находились ее епархии. Иван III все же не принял императорский титул, в русской традиции звучавший как «царь», однако присоединил к своему великокняжескому титулу словосочетание «государь всея Руси», а также активно проводил в жизнь правило, согласно которому все земли с православным населением считались «вотчиной князей московских» и подлежали вовлечению во властную орбиту Великого княжества.

Поддержанный военными успехами и династической политикой Ивана III статус нового государственного образования был укреплен не только религиозно-политическим учением о Третьем Риме, но и новой структурой государственных органов, административно-территориальным делением и правовой системой. В свою очередь вся эта надстройка базировалась на уникальной социальной структуре московского общества, в основе существования которого лежал аграрный способ производства.

Основная часть населения Руси к концу XV в. продолжала проживать в небольших сельских поселениях, разбросанных на огромных просторах (Восточно-Европейской) Русской равнины. Занятие сельским хозяйством не предполагавшее необходимости в системе развитого товарообмена, но позволявшее создавать значительный прибавочный продукт, предопределило присвоение прав на землю в качестве основного способа перераспределения в свою пользу указанных излишков и, как следствие, практически единственно возможной экономической основы создававшегося государства. Традиционные основы присвоения значительной части прибавочного продукта были заложены еще в Киевской Руси в виде паразитирования на властных полномочиях назначаемых из центра чиновников, которым крестьяне уплачивали дань и судебные пошлины. Однако Великим князьям московским, в отличие от всех иных русских удельных князей, удалось нащупать тот способ распространения власти на подвластное население, который позволял удерживать под контролем значительные территории и предотвратить вторичное оседание на землю местного государственного аппарата. Поиск правильных принципов построения государственного аппарата растянулся на несколько веков, но основной из них – принцип необходимости юридически определенного и фактического контроля – был известен уже к концу XV столетия.

Формирование отечественной управленческой вертикали было обусловлено необходимостью контроля центральной властью местного государственного аппарата, сама структура которого претерпела некоторые изменения по сравнению с периодом существования Древнерусского государства. В Московском княжестве уже недостаточно было контролировать центр племенного союза для установления власти над всем его населением. Великим князьям московским необходимо было занять нишу местных землевладельцев, не допустив при этом повторного оседания местного государственного аппарата на землю. Решение указанного вопроса проводилось по двум направлениям, оба из которых напоминали раздачу земли дружинникам в Киевской Руси, приведшую к раздробленности.

Первым путем стало назначение центром чиновников в сельские административно-территориальные единицы – волости. Сходство волостелей с получившими тарханные грамоты дружинниками было в том, что способом их материального обеспечения стала система кормления – сбора денежных и материальных повинностей непосредственно с населения в пользу местного чиновника. Именно этот недостаток впоследствии и предопределил ликвидацию данной системы местного управления. Однако, в отличие от периода раздробленности, Великим князьям московским удалось не утратить с местным населением политическую связь, обеспечив, с одной стороны, ротацию местных чиновников, а с другой, возможность обжалования их действий в центр.

Другим способом контроля за подчиненными территориями стало создание нового вида землевладения – поместья, носившего, в отличие от вотчины, условный характер. Формирование поместных наделов также было схоже с раздачей земли дружинникам в Киевский период, однако, в силу своей юридической обусловленности несением государственной службы и небольших физических размеров лишало помещиков возможности укоренения и ставило их в прямую зависимость от центра.

Оба указанных пути носили объективный характер, обусловленный политической необходимостью противостояния центральной власти самостоятельности и влиянию крупных землевладельцев-вотчинников. Великие князья московские не имели ни физической, ни идеологической возможности одномоментно ликвидировать исконные права земельной аристократии, не вызвав их открытого противостояния. Лишь во второй половине XVI в. такая возможность появилась в результате целого ряда структурных преобразований, проведенных Иваном IV Грозным. Однако до этого времени механизм Русского централизованного государства представлял из себя некий временный компромисс между пережившими период раздробленности удельными князьями и крупными землевладельцами-вотчинниками (боярами) и приспособленными для существования в рамках единой властной вертикали мелкими служилыми людьми – детьми боярскими и дворянами, а также низами общества – посадским населением и сельскими жителями, за которыми с конца XV в. закрепилось название «хрестьяне», или более привычное нам «крестьяне».

В период создания Русского централизованного государства в его социальную структуру по различным причинам было инкорпорировано сословие удельных князей. Их правовое положение первоначально практически полностью соответствовало положению удельных князей периода раздробленности, за исключением одной немаловажной особенности. Удельные князья периода централизации полностью лишались политической самостоятельности во внешних сношениях, обязуясь всецело следовать внешней политике Великих князей московских. Тем не менее верховенством в пределах своего удела такие князья продолжали пользоваться вплоть до конца XVI в. Так, Судебник 1550 г. в статье 100 разграничивал компетенцию между государственными судами и судом удельного князя по территориальному признаку. Экономическая и политическая автономия удельных князей уравновешивалась исключительно военной силой, что делало их верность Великому князю довольно неустойчивой и ставило это сословие в разряд оппозиции процессу дальнейшей централизации власти.

Вторым по политическому весу сословием Русского централизованного государства стало сословие бояр. Это сословие формировалось за счет московского удельного боярства либо принятых на великокняжескую службу бояр других уделов, присоединенных к Московскому княжеству. Состав бояр Русского государства пополнялся также потомками потерявших власть в своих уделах удельных князей. Экономической основой существования боярских родов было вотчинное землевладение, истоки которого уходят своими корнями в период раздробленности. В процессе оседания дружины на землю старшие дружинники Великого или удельных князей получали полномочия управления и суда над местным населением в обмен на сбор дани и судебных пошлин на подконтрольной территории в свою пользу. В эпоху перманентной борьбы удельных князей за обладание лучшим уделом осевшие на землю старшие дружинники – бояре, в силу некняжеского происхождения не имевшие возможности повысить свой социальный

статус до уровня удельного князя, стремились укорениться на подконтрольной территории. В свою очередь, каждый следующий удельный князь, придя к власти в данном уделе, искал поддержку у наиболее влиятельных представителей местной элиты, и самым простым способом оплаты данной поддержки было подкрепление дарованных ранее полномочий. Постоянная смена князей и изменение границ уделов приводили к утрате связи между княжеской властью, олицетворявшей в Киевский период собой власть государственную и лишь делегировавшей полномочия местной администрации, и местным населением, которое, с течением времени, видело носителей власти лишь в лице представителей местных боярских родов. В период централизации сложилось такое положение, что старое московское боярство и переходившие на службу Великих князей московских бояре иных уделов уже обладали правами на земельные владения, которые принадлежали им на протяжении многих поколений, передаваясь от отца к сыну. Отсюда и выводится этимология термина «отчина» или впоследствии «вотчина». В силу того, что право бояр на вотчины не было непосредственно связано со службой Великому князю, а передача вотчин по наследству не зависела от волеизъявления государя, бояре не были заинтересованы в отправлении государевой службы и всячески стремились ограничить полномочия Великих князей, находясь в оппозиции всем начинаниям, связанным в расширением их компетенции. Вместе с тем, не обладая еще соответствующим подконтрольным только им аппаратом, Великие князья вынуждены были опираться на боярскую поддержку как для контроля приобретенных территорий (боярство было наиболее квалифицированной в сфере управленческой деятельности и обладающей соответствующими материальными и людскими ресурсами категорией населения), так и для организации вооруженных сил, значительной частью которых были сформированные боярами дружины. Взамен Великие князья вынуждены были платить боярству как в прямом (государево жалование и поместные наделы), как и в переносном (система местничества, выражавшаяся в наследственном членстве в Боярской думе и замещении всех наиболее важных и выгодных центральных и местных государственных должностей) смысле.

Среди крупных землевладельцев-вотчинников периода централизации особое место занимало сословие окольничьих. Окольничьими назывались те землевладельцы, происхождение которых не было достаточно древним для приобретения чина боярина. Недостаточная знатность происхождения сказывалась на их роли в государственном аппарате, которая была менее значительной, нежели боярская. Однако же с точки зрения правового статуса и материального положения от сословия бояр сословие окольничьих мало чем отличалось.

Как указывалось ранее, сословия удельных князей и бояр, выводящие свои корни из периода раздробленности, в целом находились в оппозиции централизаторским начинаниям Великих князей московских и всячески стремились избавиться от их политического влияния и вернуть как полную самостоятельность внутри своих уделов и вотчин, так и независимость во внешних сношениях (для удельных князей) либо в выборе государя (для бояр). И здесь Великое княжество московское повторило бы судьбу Древнерусского государства, если бы не все возрастающая поддержка со стороны относительно новых категорий служилого населения – дворян и детей боярских.

Основной особенностью социально-экономического развития Северо-Восточных русских земель было наличие в распоряжении князей относительно большого княжеского домена. Домен представлял из себя территории, либо издавна принадлежащие княжескому роду и находящиеся под его непосредственным управлением, известные как «села», «дворцовые села», а впоследствии как «государевы дворцовые села», либо заселенные территории, не розданные в вотчины боярским родам и не принадлежащие княжескому роду, известные как «черные земли». На указанных территориях сращение частного и государственного начал по примеру вотчинного землевладения не произошло, в силу чего местное население не утратило связь с непосредственным носителем государственной власти – князем, как в отношении подчиненности его властной юрисдикции, так и в отношении отправления государственных повинностей. С развитием процесса централизации рос и великокняжеский домен, как за счет доменов, отстраненных от власти удельных князей, так и за счет конфискованных боярских вотчин. И именно великокняжеские земли стали экономической основой развития сословий дворян и детей боярских. В отсутствие развитой финансовой системы и широкой практики применения наемных военных формирований Великие князья московские нашли компромисс между дружинной и наемной системой формирования войска. Военная система Московского государства от древнерусской дружинной системы унаследовала высокий социальный статус военных и наделение их за службу земельными наделами, население которых несло повинности, положенные государству, в пользу землевладельца. В то же время именно обусловленность несением военной службой и ограниченность временем ее несения сближала положение сословий детей боярских и дворян с положением наемников.

Сословие детей боярских формировалось за счет выходцев из обедневших боярских родов, не имевших достаточной экономической самостоятельности в виде вотчинного землевладения, однако никогда не занимавшихся сельскохозяйственным или иным производительным трудом и, напротив, имевших навыки несения государственной (прежде всего военной) службы. Наделение детей боярских поместными землями, дававшимися на условиях и на период несения военной службы, обеспечивало их лояльность Великому князю.

Однако наиболее лояльным и многочисленным сословием, формирование которого могло происходить вне зависимости от родовых навыков, стало сословие дворян. Дворяне вели свое происхождение от «испомещенных» на землю дворовых слуг Великого князя. Дворяне составляли костяк великокняжеского конного войска и были обязаны по первому требования государя явиться на военную службу со своим вооружением и на своем коне. Для обеспечения исполнения указанной обязанности дворянин наделялся остававшимся в собственности Великого князя земельным участком, именуемым «поместье», население которого было обязано нести повинности в пользу владельца. Дворяне и дети боярские на период несения действительной военной службы получали также денежное жалование,

однако основой существования их и их семей все же являлось поместье. Развитие и укрепление политических позиций указанных сословий мелких и средних землевладельцев-помещиков являлось основным направлением великокняжеской внутренней политики. Однако достаточному возвышению дворянского сословия препятствовала система местничества, ограничивавшая их продвижение по службе, как гражданской, так и военной.

Государственный аппарат не мог существовать без системы его материального обеспечения, которая носила как налогово-фискальный, так и натуральный характер. Основные государственные повинности несли сословия посадских людей и крестьян.

Посадскими людьми в Русском централизованном государстве именовали городское население, делившееся на торговых и ремесленных людей. На плечи посадского люда ложилась основная тяжесть денежных и значительная часть натуральных повинностей. Русские города периода централизации были невелики, а их население немногочисленно. Традиционно в посадах наряду с ремесленниками и торговцами имели свои дворы бояре и крупные церковные иерархи. Эти части городов, именуемые «белыми слободами», пользовались привилегиями своих владельцев и были освобождены от государевых податей. Подобное правовое положение «белых слобод» использовалось некоторыми торговцами и ремесленниками как способ уклонения от исполнения своих обязанностей перед государством. Заключив служилую кабалу с владельцем белой слободы и переходя в разряд холопов, такие посадские люди, продолжая заниматься своим делом, уходили от великокняжеских повинностей, тем самым укрепляя финансовое и политическое влияние боярства и подрывая государственную налогово-фискальную систему. Кроме значительных финансовых выгод бояре, поощряя отток населения в белые слободы, приобретали влияние над значительным числом городских жителей, которое впоследствии не раз использовалось влиятельными боярскими родами для политического давления на царя. Напротив, стремясь обеспечить свои начинания финансовыми ресурсами, Великие князья, а затем и цари, вынуждены были удовлетворять свои финансовые потребности за счет уменьшающегося числа податных людей, что неизбежно приводило к росту абсолютных величин денежных и натуральных повинностей и к недовольству населения «черных (податных) слобод».

Крестьянство к окончанию периода централизации подразделялось на ряд категорий в зависимости от места своего проживания. В источниках разделяются «сельские», «черные» крестьяне и крестьяне, проживающие «за ким» или за каким-либо землевладельцем – вотчинником или помещиком. Правовое положение указанных категорий крестьян имело некоторые отличия. Так, сельские и черные крестьяне в земельных спорах имели равные процессуальные права с помещиками (напр. ст. 63 Судебника 1497 г.), которые, в то же время, выступали в поземельных отношениях в качестве владельцев, лишая соответствующих прав проживавших в поместье крестьян. Различался также правовой статус сельских и черных крестьян, с одной стороны, и владельческих крестьян (крестьян, проживавших в вотчинах и поместьях) с другой, в порядке и форме уплаты пожилого (ст. 57 Судебника 1497 г.).

В условиях дефицита рабочих рук на селе при значительном количестве незанятых земель в Московской Руси существовала конкуренция между землевладельцами в вопросе привлечения крестьян на свои земли. В XV в. крестьяне были свободны в выборе места жительства, а поэтому могли сами выбирать, где им выгоднее поселиться. При таких обстоятельствах крупные, а потому наиболее экономически устойчивые вотчинные хозяйства могли позволить себе предложить крестьянам более выгодные условия для проживания. Однако постоянный отток рабочих рук в вотчинные земли, в любом случае противоречил государственным интересам. При переселении в боярские вотчины сельских и черных крестьян Великий князь терял податную базу и одновременно укреплял материальное положение боярства. В случае, если в вотчину переселялся крестьянин, проживавший ранее в поместье, непосредственные убытки нес соответствующий дворянин, однако, ухудшение его материального положения сказывалось на его способности приобрести коня и вооружение, явиться на военную службу и обеспечить семью, т. е., в конечном счете подрывало обороноспособность государства. Разрешение указанного противоречия виделось Великому князю в ограничении свободы перемещения крестьян административно-финансовыми методами. Судебник 1497 г., кодифицировавший правовой опыт Русского централизованного государства, ввел правило «Юрьева дня», ограничивавшего крестьянский переход двумя неделями в году и обязавшего переходящих от одного землевладельца к другому крестьянина уплачивать пожилое. При этом для сельских и черных крестьян пожилое выражалось в денежной, а для владельческих крестьян – в натуральной форме (ст. 57 Судебника 1497 г.). Однако введение правила Юрьева дня не позволило справиться с проблемой, и впоследствии уже царскому правительству пришлось продолжить процесс административного ограничения, а затем и запрета крестьянского перехода и создания крепостного права – совокупности правовых норм, регулирующих отношения между землевладельцем и крестьянами, проживающими на его земле.

Сословная структура Русского государства удерживалась в стабильном состоянии с помощью централизованного государственного аппарата, выстроенного по иерархическому принципу. В отличие от общепринятой в современном мире системы разделения властей, иерархический принцип наиболее полно отвечает основному признаку государственной власти – ее суверенитету. В этом случае верховная власть принадлежит одному, высшему, государственному органу, который делегирует свои полномочия всем остальным, нижестоящим по отношению к нему органам. Централизованным же государственный аппарат делала созданная Великими князьями московскими система подчиненности местных органов органам центральным.

Высшим государственным органом Русского централизованного государства являлся Великий князь. Со времен Ивана III Великие князья носили титул «Государь всея Руси», что подчеркивало их верховное положение на всей территории бывшего Древнерусского государства, как подконтрольной московскому правительству, так и на-

ходящейся под суверенитетом других государств. Верховное положение во властной иерархии означало, что Великий князь юридически обладал неограниченной компетенцией, олицетворяя собой само государство. Несмотря на свою юридическую неограниченность, фактически компетенция Великого князя ограничивалась его военными, материально-финансовыми и политико-организационными возможностями. Отсутствие абсолютно подконтрольных монарху воинских формирований, сопоставимых по количеству и возможностям с совокупной мощью дружин бояр и удельных князей, недостатки налогово-фискальной системы, не обеспечивавшей великокняжескую власть достаточными материальными и финансовыми ресурсами, нестройность подконтрольных высшему органу государственных структур заставляла великих князей московских искать компромисс с сословиями удельных князей и бояр, что неизбежно отражалось на структуре и способах формирования государственных органов, пронизывая государственный аппарат метастазами местничества. Однако сам государственный аппарат, подстраиваясь под иерархическую структуру и потребности верховной власти, постепенно перестраивался и все больше приобретал бюрократический характер, отрываясь от интересов какого-либо сословия и приспосабливаясь к проведению в жизнь воли верховного властелина – Великого князя.

Великий князь как высший государственный орган, обладая неограниченной компетенцией, фактически имел возможность лично разрешать лишь незначительное число государственных вопросов, логически обоснованно выбирая наиболее важные дела, разрешить которые в силу их сложности и ответственности не могли нижестоящие органы. Верховенство Великого князя, однако, проявлялось в том, что все нижестоящие государственные органы были обязаны разрешать дела от его имени.

Компромисс с сословиями удельных князей и бояр наиболее ярко проявлялся в государственном аппарате в виде существования такого органа, как Боярская дума. Состоявшая из ближайших сподвижников Великого князя, которыми традиционно являлись наиболее состоятельные и знатные землевладельцы, Боярская дума в целом выполняла те же совещательные функции, что и Княжеский совет периода раздробленности. Привлечение к разрешению наиболее важных государственных вопросов именно указанных «сподвижников» обусловливалось в немалой степени тем, что принятое решение не всегда обеспечивалось для своего проведения в жизнь средствами Великого князя, но зачастую исполнялось иждивением одного или нескольких членов Боярской думы. Однако с ростом и развитием специализации центрального государственного аппарата Боярская дума приобрела новое качество, выполняя роль центрального органа общей компетенции по отношению к центральным отраслевым органам. Роль центрального органа общей компетенции часто проявлялась в разрешении неурегулированных законодательством отраслевых вопросов, которые отраслевые органы не имели права разрешать собственной инициативой, так как их полномочия были делегированы и ограничены отраслевыми рамками. Однако основная роль центрального органа общей компетенции заключалась в разрешении так называемых межотраслевых вопросов – вопросов, затрагивающих интересы двух и более отраслевых органов либо не имеющих четко выраженной отраслевой принадлежности и потому не принимаемых к своему производству ни одним органом отраслевого управления. Боярская дума была достаточно приспособлена к выполнению такой роли, ибо состояла из бояр, одновременно выполнявших роль руководителей органов отраслевого управления.

В период централизации, в силу роста количества подлежащих властному вмешательству вопросов, оформилось новое звено в центральном государственном аппарате – центральные органы отраслевого управления. Великий князь приказывал кому-либо из бояр ведать разрешением дел с участием какой-либо категории лиц. Боярин, олицетворяя представителя Великого князя, первоначально исполнял указанное поручение своим иждивением, за свой счет и с помощью своих помощников – тиунов. Однако вскоре Великие князья в помощь боярину, а также с целью контроля за его деятельностью стали назначать своих слуг, дьяков и подьячих, которые выполняли второстепенные и технические функции, формируя аппарат отраслевого органа – Приказа. В силу стихийности происхождения приказы не имели четко выраженной компетенции и системы. Компетенция приказов могла определяться всеми тремя возможными принципами; по кругу подведомственных дел, по кругу подведомственных лиц и по подведомственной территории. Многие приказы вырастали из дворцовых ведомств, являясь пережитком дворцово-вотчинной системы управления. Однако возникновение отраслевых приказов было значительным шагом вперед по пути развития централизованного государственного аппарата.

Централизованный характер государственному аппарату придала новая система административно-территориального деления государства и соответствовавшая ей система местных государственных органов.

Взамен неунифицированному удельному территориальному делению, складывавшемуся на протяжении нескольких веков стихийно, под влиянием, в основном, политических факторов, Великие князья московские предложили двухуровневое административно-территориальное деление государства на волости и уезды. Новое административно-территориальное деление было основано на русском понимании города как некоего административного центра. Действительно, восточнославянские города издревле выполняли функции военно-административного центра, являясь местом сбора веча, заседания совета старейшин, и, что самое главное – резиденцией племенного князя и его дружины. Именно как резиденция князя известен город периода раздробленности. Такую же функцию город приобрел в период централизации, став резиденцией назначаемого из Москвы наместника. Ввиду примитивности местного государственного аппарата, находившегося на этапе своего становления, должность наместника фактически сосредотачивала всю полноту государственной власти в уезде. Наместник контролировал сбор податей на посаде и в волостях, осуществлял правосудие с правом вынесения решения (приговора) по делу (так называемое право «боярского суда»), он же отвечал за обороноспособность подконтрольной ему территории, располагая как своей дружиной, так

и местными и назначенными в уезд на службу служилыми людьми. Государство в XV–XVI вв. не распространило еще своего властного влияния на значительное число сфер общественной жизни, поэтому деятельность наместника в налогово-фискальной сфере и сфере правосудия, с помощью которого государство обеспечивало общественный порядок на подконтрольной территории, в совокупности с деятельностью по организации обороны от внешнего врага, обеспечивала исполнение всей полноты внутренних и внешних функций государства. Тем не менее в Московском государстве, в отличие от государства Древнерусского, удалось предотвратить повторное оседание дружины на землю. Это достигалось, во-первых, сравнительно детальной регламентацией деятельности местных чиновников и, как следствие, возможностью обжаловать в центр их действия или бездействие, и, во-вторых, сменяемостью местных чиновников. Система содержания местных должностных лиц, известная как система кормления, несмотря на свое сходство с иммунитетной системой периода раздробленности, в силу своего временного характера, напротив, играла на руку центральной власти, обеспечивая ротацию наместников и волостелей. Направление на должность наместника было довольно выгодным назначением и порождало конкуренцию между боярскими родами, чем пользовался Великий князь, действуя по принципу «разделяй и властвуй». Злоупотребления же местных чиновников и постоянно возрастающее число жалоб с мест естественным путем подрывало доверие народа к родовой аристократии и укрепляло авторитет Великокняжеской власти.

Уезд, центром которого являлся город, объединял сельские территории и подразделялся на волости, в которые из Москвы назначались волостели. Должность волостеля была менее почетной и выгодной, нежели должность наместника, в связи с чем и социальный состав волостелей был менее родовит и состоял либо из менее знатных бояр, либо из детей боярских. Ограниченной была и компетенция волостелей, в подавляющем большинстве не обладавших правом «боярского суда» и лишь рассматривавших дело по существу, но не имевших права выносить по нему решение или приговор.

Как упоминалось выше, наместники и волостели за исполнение своих должностных обязанностей не получали жалованья. Взамен они получали право собирать с местного населения в свою пользу строго очерченные законом судебные пошлины и подношения – корм, отчего система местного управления XV – первой половины XVI вв. в целом получила название системы кормлений. Практически полное отсутствие планомерного центрального контроля в совокупности с постоянно увеличивавшимся числом уездов привело к фактической безответственности кормленщиков и постоянному росту их злоупотреблений при отправлении правосудия и сборе податей, что, в свою очередь, породило рост социальной напряженности на местах. Именно возросшим числом жалоб на злоупотребления кормленщиков и воспользовалось центральное правительство для следующего шага по пути ограничения политического влияния крупной родовой аристократии.

Подводя итог изложенному, следует указать на одновременную стройность и незаконченность структуры русского общества периода централизации, которая доказала свою жизнеспособность и потенциал дальнейшего существования, несмотря на отсутствие кардинального прорыва в экономической сфере, демонстрируя тем самым значительные возможности аграрного способа производства в случае его экстенсивного (количественного) развития.

ЛИТЕРАТУРА

Орлов А.С., Георгиев В.А., Георгиева Н.Г., Сивохина Т.А. (2002). Хрестоматия по истории России. Учебное пособие. М.

REFERENCES

Orlov A., Georgiev V., Georgieva N., Sivokhina T. (2002). Readings in Russian history. Study Guide. Moscow.

ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НЕЗАКОННЫЙ ИГОРНЫЙ БИЗНЕС

АРТЕМЕНКО Н.В.,
кандидат юридических наук, доцент,
доцент кафедры уголовного права и криминологии,
Южный федеральный университет,
e-mail: artemenko73@yandex.ru;

ШИМБАРЕВА Н.Г.,
кандидат юридических наук, доцент,
доцент кафедры уголовного права и криминологии,
Южный федеральный университет,
e-mail: Nina_Shimbareva@mail.ru

Игорный бизнес характеризуется как один из наиболее криминогенных видов предпринимательства. Стремительное распространение незаконного игорного бизнеса актуализирует вопрос об эффективности правового регулирования в этой сфере. В настоящей статье анализируется норма, предусматривающая уголовную ответственность за незаконные организацию и проведение азартных игр. Авторы делают вывод о ее неэффективности и предлагают пути оптимизации соответствующей статьи Уголовного кодекса РФ.

Ключевые слова: *азартные игры; незаконный игорный бизнес; уголовная ответственность; преступления в сфере игорного бизнеса.*

THE EFFECTIVENESS OF THE CRIMINAL RESPONSIBILITY FOR ILLEGAL GAMBLING BUSINESS

ARTEMENKO N.V.,
Assistant Professor of Chair of Criminal Law and Criminology,
Law Department, Southern Federal University,
e-mail: artemenko73@yandex.ru;

SHIMBAREVA N.G.,
Assistant professor of Chair of Criminal Law and Criminology,
Law Department, Southern Federal University,
e-mail: Nina_Shimbareva@mail.ru

Gambling industry is considered to be one of the most crime-types business activi-ties. Vast and quick spread of illegal gambling makes the issue of legal regulation effectiveness in this sphere topical. This paper analyzes the regulation providing for criminal penalties for the illegal organization and conduct of gambling. The authors conclude that the legal measures taken are not effective enough and sug-gest various ways of optimization of the appropriate provisions of the Criminal Code of the Russian Federation.

Keywords: *illegal gambling; games of chance; criminal responsibility; gambling crimes.*

JEL classification: *K42.*

Понятие «игорный бизнес» появилось в юридическом пространстве России с принятием Федерального закона от 31 июля 1998 г. № 142-ФЗ «О налоге на игорный бизнес» (в настоящее время глава 29 Налогового кодекса РФ). Речь идет об особом виде предпринимательской деятельности, связанной с извлечением организациями доходов в виде выигрыша

© Н.В. Артеменко, Н.Г. Шимбарева, 2013

и (или) платы за проведение азартных игр и (или) пари, не являющейся реализацией товаров (имущественных прав), работ или услуг (ст. 364 НК РФ). По своей рентабельности игорный бизнес является одним из наиболее доходных видов экономической деятельности. Вместе с тем его моральная неоднозначность, связь с криминалом послужили причиной для создания специального законодательства, регулирующего деятельность по организации и проведению азартных игр. Главной идеей принятого в 2006 г. Федерального закона РФ N 244-ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» является положение о том, что игорный бизнес должен быть сосредоточен в специально созданных игровых зонах. Такое решение вопроса не является российским «эксклюзивом». Во многих зарубежных странах так же используется метод государственного контроля игорного бизнеса посредством выделения специальных мест, предназначенных для организации и проведения азартных игр (Лас-Вегас, Монте-Карло, Макао и др.). Но российские игровые центры так и не заработали. В соответствии с принятым законом для игровых зон были выделены незаселенные, неосвоенные территории в разных частях страны. Предполагалось, что именно игровой бизнес даст необходимый толчок и средства для их развития. Однако введенные ограничения не изменили ситуацию. Замаскировавшись под различные виды легальной деятельности (интернет-кафе, стимулирующие лотереи, в с использованием лотерейных автоматов, клубы спортивного покера и т. п.), а иногда и не маскируясь, игорный бизнес в России продолжал процветать. В СМИ систематически публиковались материалы о громких разоблачениях подпольных игорных заведений, которые нередко функционировали при непосредственном содействии правоохранительных органов. Примером может служить резонансное дело о крышевании сотрудниками прокуратуры Московской области подпольных казино в Подмосковье (*Егоров, 2011*).

По информации Генпрокуратуры РФ (http://www.genproc.gov.ru/) в 2011 г. была пресечена деятельность 25031 незаконных игорных заведений, осуществляющих азартные игры под видом лотерейных клубов, а также 3900 подпольных казино, изъято более 390 тыс. единиц игорного оборудования. По 13766 случаям нарушения законодательства об ограничении азартной деятельности руководители недобросовестных хозяйствующих субъектов были привлечены к административной ответственности и на них были наложены штрафы на сумму свыше 91 млн руб. По 1118 фактам обнаружения незаконных игорных заведений были возбуждены уголовные дела. При этом речь шла о возбуждении уголовных дел по ст. 171 УК РФ «Незаконное предпринимательство», так как специальной уголовной ответственности за нарушение правил игорного бизнеса в это время предусмотрено не было.

Приведенные данные – свидетельство практически тотального неисполнения законодательства, регулирующего игорный бизнес. Для преодоления сложившейся ситуации была введена уголовная и административная ответственность за нарушение правил организации и проведения азартных игр (Федеральный закон РФ от 20 июля 2011 г. №250-ФЗ).

Решило ли это проблему? По истечении двух лет действия новых норм можно констатировать, что они практически не применяются. Так, руководитель аппарата комитета Госдумы по безопасности и противодействию коррупции И. Соловьев в своем интервью российскому Агентству правовой и судебной информации от 13.12.12 г. отметил, что «всего по статье 171.2 УК РФ возбуждено 73 уголовных дела; выявлены 14 лиц, совершивших указанные преступления; в суд направлено 11 уголовных дел» (*Соловьев, 2012*). Таким образом, необходимо признать, что эффективность уголовной ответственности практически нулевая, что обусловливается, в первую очередь, недостатками соответствующей уголовно-правовой нормы.

Оценивая обоснованность криминализации незаконного игорного бизнеса, следует исходить из того, что он сам по себе не относится к запрещенным видам экономической деятельности. Уголовно-наказуемым он становится лишь при определенных условиях: если, во-первых, организация и (или) проведение азартных игр с использованием игрового оборудования осуществляется вне игорных зон, во-вторых, организация и (или) проведение азартных игр осуществляется хотя и в игорных зонах, но без соответствующего разрешения, и, наконец, в-третьих, если организация и (или) проведение азартных игр осуществляется с использованием информационно-телекоммуникационных сетей, в том числе сети Интернет, а также средств связи, в том числе подвижной (ст. 171.2 УК РФ).

Такие законодательные решения неоднократно встречаются в Особенной части УК РФ. В качестве примера можно назвать установление уголовной ответственности за незаконную банковскую деятельность (ст. 172 УК РФ), за незаконный оборот подакцизной (главным образом алкогольной) продукции (ст. 171.1 УК РФ), незаконный оборот специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации (138.1 УК РФ) и др. По нашему мнению, расположение нормы об ответственности за незаконный игорный бизнес в главе 22 УК РФ «Преступления в сфере экономической деятельности» вполне адекватно отражает характер общественной опасности этого преступления. Вместе с тем исторические предшественники данной нормы традиционно находились в числе преступлений против общественного порядка и общественной нравственности. Так, например, в УК РСФСР 1960 г. нормы, направленные на противодействие организации и проведению азартных игр располагались в главе 10 «Преступления против общественной безопасности, общественного порядка и здоровья населения» – «Организация азартных игр» (ст. 208.1), «Вовлечение в азартные игры несовершеннолетних» (ст. 210) и «Содержание игорных притонов» (ст. 226). И в настоящее время многие авторы, рассматривая проблемы ответственности и эффективности правового регулирования в сфере игорного бизнеса, делают предложения о дополнении уголовного закона именно в рамках главы 25 УК РФ «Преступления против общественной нравственности и здоровья населения», ссылаясь при этом, в том числе, и на законодательный опыт ряда зарубежных стран (*Севостьянов, Просвирин, 2013. С. 85-107*). Акцент делается на деструктивном содержании игорной деятельности. Например, оценивая масштабы нелегального игорного бизнеса, уже упоминаемый нами И. Соловьев характеризует его как «…асоциальный бизнес, который … ставил многих людей на грань выживания, разрушал семьи и людские судьбы…». «При этом, – продолжает И. Соловьев,– в столице, по экспертным оценкам, около миллиона человек страдают игроманией, а за последние 5 лет москвичи оставили в игорных заведениях более 500 млрд руб.» (*Соловьев, 2011. С. 19*).

Действительно, сложившиеся представления о рассматриваемом преступлении, как правило, лежат в плоскости общественной нравственности и основаны на том, что игорная деятельность – это несомненное социальное зло, «бизнес на человеческом пороке». Однако расположение анализируемой нормы в числе экономических преступлений указывает на то, что законодатель при криминализации преследовал иные цели. Ответственность предусмотрена не за участие в азартных играх и не за сам по себе игорный бизнес, а за *нарушение установленных правил* (выделено авт.) осуществления данного специфического вида предпринимательской деятельности.

Технически норма является практически зеркальным отражением ст. 171 УК РФ «Незаконное предпринимательство». Законодатель, так же как и в предыдущем случае, связал возможность наступления уголовной ответственности за незаконные организацию и проведение азартных игр с суммой полученного дохода. При этом его стоимостные критерии определяются в общем порядке в соответствии с примечанием к ст. 169 УК РФ: доходом в крупном размере признается доход в сумме, превышающей один миллион пятьсот тысяч рублей, особо крупным – шесть миллионов рублей.

По мнению специалистов (*Панкратова, 2013. С. 252-253; Севостьянов, 2009; Соловьев, 2011*), именно это стало непреодолимым препятствием для практического применения положений статьи 171.2 УК РФ. По существу это вопрос о следственно-судебной перспективе соответствующих уголовных дел. Как показывает практика, крупный (особо крупный для квалифицированного состава) доход извлекается организаторами игорного бизнеса, как правило, в результате накопления выручки, полученной за определенный период времени, и одномоментно в кассе не хранится. Как только сумма выручки приближается к размеру крупного (1,5 млн руб), она «инкассируется». Соответственно, правоохранительные органы не могут получить объективные доказательства извлечения дохода в указанных размерах.

Возможны два способа оптимизации рассматриваемой законодательной формулировки. Первый заключается в том, чтобы снизить предусмотренный уголовным законом размер незаконно полученного дохода от игорной деятельности как необходимого признака соответствующего состава преступления. Такие предложения звучат достаточно настойчиво. Некоторые авторы называют даже точные границы возможного снижения размера незаконно полученного от игорной деятельности дохода (*Хинштейн, 2012*). Однако, по нашему мнению, простое количественное изменение данного составообразующего признака все равно не создаст адекватного механизма его доказывания.

Другой путь – исключить из диспозиции статьи ст. 171.2 УК РФ указание на извлечение дохода в принципе, т. е. трансформация материального состава, каковым он является в действующем законодательстве, в формальный. Однако подобное решение неизбежно порождает коллизию со статьей 14.1[1] КоАП РФ, предусматривающей административную ответственность за такие же деяния, но без наступления последствий. Кроме этого, подобное предложение представляется малоперспективным с точки зрения стратегических направлений развития экономического уголовного законодательства. Так, одним из общепризнанных в профессиональной среде критериев криминализации экономических преступлений является отказ от уголовной ответственности за деяния с формальными составами, не связанными с причинением реального вреда. Тем более, что доход от любого вида экономический деятельности, даже осуществляемой с нарушением установленных правил (т. е. незаконно полученный доход), не может рассматриваться как ущерб в принципе, что вытекает из самого по себе понятия ущерба.

На наш взгляд, более приемлемым является использование в качестве условия наступления уголовной ответственности административной преюдиции. Такой способ активно использовался в уголовном законодательстве советского периода. В УК РСФСР 1960 г. предусматривалась уголовная ответственность за повторное мелкое хищение, повторное мелкое хулиганство и др. Отказ от административной преюдиции при принятии Уголовного кодекса РФ 1996 г. получил неоднозначную оценку, и в настоящее время наблюдается возврат к прежним законодательным решениям, достоинство которых (в том числе и в нашем случае) заключается в формальной четкости и правовой определенности.

С учетом изложенного диспозиция ст. 171.2 УК РФ могла бы выглядеть следующим образом:

«Организация и (или) проведение азартных игр с использованием игрового оборудования вне игорной зоны, либо с использованием информационно-телекоммуникационных сетей, в том числе сети «Интернет», а также средств связи, в том числе подвижной связи, либо без полученного в установленном порядке разрешения на осуществление деятельности по организации и проведению азартных игр в игорной зоне, совершенные неоднократно, наказываются …

Примечание: Неоднократным признается совершение деяний, указанных в статье 171.2 настоящего Кодекса, повлекших применение административного наказания два или более раза в течение одного года».

В то же время возможно и более радикальное решение, связанное с исключением уголовной ответственности за незаконные организацию и проведение азартных игр. Именно такое решение было реализовано в отношении одного из достаточно распространенных преступлений в сфере внешнеэкономической деятельности – контрабанды (Федеральный закон РФ от 7 декабря 2011 № 420-ФЗ). Само по себе осуществление внешнеэкономической деятельности, т. е. деятельности по перемещению различных объектов через таможенную границу РФ с нарушением установленных правил, в настоящее время является административным деликтом (глава 16 КоАП РФ). В то же время, перемещение через таможенную границу объектов, представляющих угрозу общественной безопасности (огнестрельное оружие, боеприпасы, оружие массового поражения, наркотические средства, психотропные вещества и др.) влечет уголовную ответственность (статьи 226.1, 229.1 УК РФ). Как уже отмечалось выше, игорный бизнес, несмотря на свою моральную неоднозначность, тем не менее, не является запрещенным видом деятельности. Таким образом, проблемы с игорным бизнесом – это, в основном, проблемы его администрирования. На наш взгляд, более насущным в настоящее время является вопрос реального создания и обустройства заявленных игорных зон, после чего уже предметно можно ставить вопрос об ответственности за организацию и проведение азартных игр вне игорных зон. Отмена преждевременной криминализации будет способствовать решению и другой важной

задачи – преодоления «презумпции виновности бизнеса» (*Чайка, 2013*). А это, в свою очередь, обеспечит декриминализацию социальной среды посредством изменения уголовного закона.

В ракурсе предлагаемых изменений находится и предложение об исключении квалифицированного вида состава преступления, предусмотренного частью 2 ст.171.2 УК РФ. В ныне действующей норме указаны два квалифицирующих признака: извлечение в результате незаконных организации и проведения азартных игр дохода в особо крупном размере и совершение их организованной группой. Относительно дохода наша позиция уже была отражена выше. Что же касается деяния, совершенного организованной группой, то исключение данного квалифицирующего признака обусловлено спецификой игорного бизнеса как такового, организация которого требует объединения и координации усилий нескольких лиц. Косвенно на это указывают формулировки самой статьи Уголовного кодекса (использование игрового оборудования, использование средств связи). Уместно будет также отметить, что в соответствии с законом организацией и проведением азартных игр могут заниматься только юридические лица. Таким образом, квалифицирующий признак «совершение преступления организованной группой» в конструкции рассматриваемого состава является избыточным. Необходимо отметить, что учеными обращалось внимание на то, что следует отказаться от использования в качестве квалифицирующих таких «неизбежных» признаков деяния как его совершение группой лиц по предварительному сговору или организованной группой применительно к действиям, совершаемым юридическими лицами (*Умнова, 2012*).

Обстоятельством, с которым, безусловно, связывается общественная опасность незаконной игорной деятельности, является вовлечение в нее несовершеннолетних. В связи с этим многими специалистами высказываются настойчивые предложения о дополнении статьи 151 УК РФ «Вовлечение несовершеннолетнего в совершение антиобщественных действий» указанием на вовлечение несовершеннолетних в азартные игры (*Севостьянов, Просвирин, 2013. С. 158-165*). Одновременно озвучивается идея и о восстановлении уголовной ответственности за организацию и содержание притонов для занятия азартными играми (*Севостьянов, Просвирин, 2013. С. 148-151*).

Эти предложения не новы. Подобные нормы были известны еще советскому уголовному законодательству. Однако простое механическое «возвратное правотворчество» (*Рарог, 2013. С. 25*) в данном случае вряд ли будет уместно. Поэтому, поддерживая в целом указанные предложения, полагаем, что их реализация требует детальной проработки и обоснования (социального, правового, криминологического). Одновременно подчеркнем, что чрезмерная активность в сфере уголовного законотворчества в настоящее время негативно оценивается профессиональным сообществом.

В заключение хотелось бы отметить, что основной целью оптимизации уголовного законодательства в экономической сфере является достижение такого положения, при котором уголовное законодательство развивается и реализуется, стремясь к достижению справедливости, эффективности и экономии в применении уголовно-правовых запретов.

ЛИТЕРАТУРА

Егоров И. (2011). Прокуроры в игре. В Подмосковье проведена масштабная операция против подпольных казино. «РГ». *Федеральный выпуск*. № 5407. 15 февраля.

Концепция модернизации уголовного законодательства в экономической сфере (разработана на основании Поручения Президента Российской Федерации № ПР-3169 // Доступно на: http://www.crimpravo.ru/ (дата доступа: 28.11.2009 г.)

Панкратова Е.Д. (2013). Незаконные организация и проведение азартных игр: спорные вопросы уголовного закона. Уголовное право: стратегия развития в XXI веке: Материалы X Международной научно-практической конференции (24–25 января 2013 г.). М.: Проспект, С. 252–254.

Рарог А.И. (2013). Законодательные атаки на устои уголовного права. *Государство и право.* № 1. С. 24–32.

Севостьянов Р.А. (2009). Проблемы уголовной ответственности за организацию и ведение незаконного игорного бизнеса: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Саратов. 25 с.

Севостьянов Р.А., Просвирин Е.В. (2013). Проблемы уголовно-правового регулирования организации и ведения незаконного игорного бизнеса. М. 208 с.

Соловьев И.Н. (2011). О некоторых вопросах административно-правового противодействия незаконному игорному бизнесу. *Административное право и процесс*. № 5. С. 18–22.

Соловьев И.Н. (2012). Игорный бизнес: нужны новые законодательные инструменты. Доступно на: http://rapsinews.ru/legislation_publication/20121213/265762180.html.

Умнова Ю.В. (2012). Материальное содержание оснований ответственности за незаконное предпринимательство: уголовно-правовой и криминологический аспект: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. М. 26 с.

Хинштейн А.Е. (2012). Для борьбы с незаконным игорным бизнесом требуются неординарные меры, вплоть до полного запрета негосударственных лотерей. Доступно на: http://hinshtein.ru/2904.

Чайка Ю. (2012). Необходимо раз и навсегда отказаться от презумпции виновности бизнеса. Доступно на: http://pravo.ru/court_report/view/82897/.

REFERENCES

Egorov I. (2011). Prosecutors in the game. In Moscow a large-scale operation against the illegal casinos. "RG". *Federal'nyy vypusk*. No. 5407. February 15.

The concept of modernization of the criminal law in the economic sphere (developed on the basis of the Order of the President of the Russian Federation № PR-3169 / / Available at: http://www.crimpravo.ru/ (access date: 28/11/2009 g).

Pankratov E.D. (2013). Illegal organization and conduct of gambling: the controversial issues of criminal law. Criminal Law: Development Strategy in the XXI Century: Proceedings of the X International scientific-practical conference (24-25 January 2013). Moscow: Prospect. P. 252–254.

Rarog A.I. (2013). Legislative attack on the foundations of the criminal law. *Gosudarstvo i pravo.* No. 1. P. 24–32.

Sevostianov R.A. (2009). The problems of criminal responsibility for organizing and conducting illegal gambling: dissertation for the degree of Candidate of Sciences. Saratov. P. 25.

Sevostianov R.A., Prosvirin E.V. (2013). The problems of criminal law regulation of the organization and conduct of illegal gambling. M. 208.

Soloviev I.N. (2011). On some questions of administrative and legal counteraction to illegal gambling. *Administrativnoye pravo i protsess*. No. 5. P. 18–22.

Soloviev I.N. (2012). Gambling industry: we need new legal instruments. Available at: http://rapsinews.ru/legislation_publication/20121213/265762180.html.

Umnova Y. (2012). Financial responsibility for the content of bases an unlawful enterprise: criminal law and criminological aspect: the dissertation for the degree of Candidate of Sciences. M. 26.

Hinstein A.E. (2012). In order to combat illegal gambling required offbeat-tionary measures, up to a total ban of non-state lotteries. Available at: http://hinshtein.ru/2904.

Chaika Y. (2012). We must once and for all abandon the presumption of guilt of the business. Available at: http://pravo.ru/court_report/view/82897/.

ECONOMIC THEORY

Akopova Ye.S., Popkova Ye.G. E-commerce as a business's growth point in the stagnating markets....5

Bezuglaya L.A. Institutional environment of the internet communications with in frame e-government us the basic institutions information economy....14

Galachiyeva S.V., Dushkin A.I. Creating innovative strategies of industrial enterprises in the modernization of economy....18

Datsaeva L.Sh. Mathematical aspect of decision-making theories....21

Izmailova N.M. The imperatives of poly cluster production as an object of economic-theoretical analysis....26

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

Andreeva A.V., Khatlamadghiyan D.G., Yudin A.A. The role of marketing management of employees in creation of innovative activity infrastructure of the commercial bank....29

Shafirov L.A. Contemporary boom of Russia consumer lending: improving the efficiency of social lending as a measure of countercyclical regulation....34

Eliseeva T.P., Lakirbaya I.D. Evaluation of innovation and investment business process modernized enterprise at risk....43

Kuyantsev I.A., Kanametova D.A. Information technology in the industrial enterprises management....48

Balkizov M.H., Bokov A.A. Improving the industry management at national level....51

Lesniak V.O. The economic substance of the fixed assets and their identification in accounting....54

Alukhanyan A.A. Peculiarities of insurance of leasing transactions on the Russian financial services market....60

AAfanesjan M.K. Ways to reduce cross-border pollution from emissions manufacturing plants....64

Selivanova A.G., Shevchik E.V. Financial instruments and marketing technologies of increase dynamic sales with Russian car dealership centers....68

Ogurtsova O.N. The role of marketing management in perspective development of large Russian banks....74

REGIONAL ECONOMY PROBLEMS

Lysochenko A.A. The financial and economic aspect of the development of regional agriculture....79

Badoev S.H. Regional economic system as a formation area of economic trends....85

Temirkanova A.V. Management of ecological rehabilitation in the context of sustainable development in the region....88

Sadovnikov A.S. Conceptual model of the federal information-analytical system of housing market....94

Belokopytov I.A., Malinenko Y.S. Mortgage funds as a tool for attracting investments into the regional economy....98

Filonich V.V. The essence and role of the infrastructure sectors in the socio-region economic development....104

Samarin N.A. Estimation of medical services quality based on the analysis of the patient's expectations.....108

TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

Ovchinnikov V.N., Lysochenko A.A. Positioning southern Russian regions in the format of globalization imperatives of Russian accession to the WTO: ensuring food security.....113

Voronina T.V. Integration and disintegration as a manifestation of the internal contradictions of the integration system.....119

PROBLEMS OF EDUCATION SYSTEM DEVELOPMENT

Rogova T.M., Savchenkova I.N., Fursa Ye.V. Activity of higher education institutes for attraction, training and adaptation of foreign students (on example of the Southern Federal University).....124

Grigorieva N.S. Strategic management as a way to overcome the crisis of higher education.....129

Polenova A.Y. Undergraduate economists language training in contemporary university education.....133

ECONOMIC HISTORY

Larionov A.N. Structure of the Russian society of the period of centralization.....138

ACTUAL PROBLEMS OF MODERN LAW

Artemenko N.V., Shimbareva N.G. The effectiveness of the criminal responsibility for Illegal gambling business.....145

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2013

Том 11

Номер 1

Часть 2

Сдано в набор 18.02.2013. Подписано в печать 26.02.2013.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 27,4. Уч.-изд. л. 26,5.
Тираж 558 экз. Заказ № 71. С. 152.

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.