



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

11
ТОМ
2013

2
номер

Часть 3

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:

Мамедов О.Ю. (главный редактор) 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., доктор экономических наук, профессор.

Редакционный совет:

Овчинников В.Н. председатель, доктор экономических наук, профессор,
Белокрылова О.С., 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,
Вольчик В.В., доктор экономических наук, профессор,
Германова О.Е., доктор экономических наук, профессор,
Кетова Н.П., доктор экономических наук, профессор,
Крюков С.В., доктор экономических наук, профессор,
Лукиянцев А.А., доктор юридических наук, профессор,
Макаренко В.П., доктор политических наук, профессор,
Мамедов О.Ю., доктор экономических наук, профессор,
Матвеева Л.Г., доктор экономических наук, профессор,
Наймушин В.Г., доктор экономических наук, профессор,
Нуреев Р.М., доктор экономических наук, профессор,
Цыганенко С.С., доктор юридических наук, профессор,
Чернышев М.А., доктор экономических наук, профессор,
Ханин Г.И., доктор экономических наук, профессор,
Эллман М.Дж., почётный профессор Амстердамского университета.

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

Наймушин В.Г. Государство и частный бизнес - главные акторы модернизации экономики России.....	5
Миргородская Е.О., Семенов М.Е. Теневые рынки жилья: поведенческая интерпретация.....	9
Меликов Ю.И., Соловьева А.М. Национальные и международные расчеты в рыночной экономике России.....	16
Савенко О.Л. Механизмы воспроизводства индивидуального и общественного капитала в условиях институциональных изменений.....	21
Ушаков А.С. Трансформация функции управляющего воздействия финансовой надстройки на хозяйственный базис.....	27
Токаева Т.И. Инфляция и методы ее регулирования.....	31
Хоконов М.М. Воспроизводственная конкурентоспособность современной промышленности.....	36
Литвинский К.О. Методологические подходы к управлению эколого-экономическими системами.....	40

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Мисаков В.С., Расумов В.Ш. Формирование приоритетных направлений повышения отраслевой конкурентоспособности перерабатывающих предприятий АПК.....	45
Андреева О.В., Джемаев О.Т. Направления модификации методики оценки кредитоспособности транспортного предприятия.....	49
Кузьменко В.В., Трысячный В.И. Проблемы внедрения системы контроллинга на промышленном предприятии.....	53
Арженовский С.В., Бахтеев А.В. Методологический подход к комбинированной оценке риска искажений вследствие недобросовестных действий при аудите бухгалтерской отчетности.....	57
Дедегкаев В.Х., Камбердиева С.С., Басиева Л.Б. Повышение конкурентоспособности предпринимательства на основе компетентностного подхода.....	63
Симонян А.С. Особенности развития корпоративных систем ипотечного кредитования.....	68
Плужникова Е.С., Акинин П.В. Сравнительный анализ российского и зарубежного опыта использования лизинга.....	73
Попова В.Е. Роль информационных технологий управления кадровым потенциалом таможенных органов в процессе реформирования системы государственной службы РФ.....	77

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Чернова О.А., Матвеева Л.Г., Пилипенко Л.И. Механизм финансирования проектов развития социальной сферы периферийных территорий Юга России.....	81
Сеферян Л.А., Зильберова И.Ю. Развитие организационных принципов функционирования жилищно-коммунального хозяйства региона.....	87

Китаёв Ю.А., Пак З.Ч., Рудая Ю.Н. Региональные аспекты продовольственной безопасности.....	92
Карашева А.Г., Байсултанова Л.Б., Кудашева Н.З. Формирование рекреационного кластера как конкурентной формы организации развития региональной туристско-рекреационной системы.....	96
<i>ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>	
Андреева А.В., Воробьева Н.А. Влияние системы маркетингового управления коммерческих банков на преодоление последствий глобального финансового кризиса.....	101
Мидлер Е.А. Глобализационный фактор диверсификации современного маркетинга.....	106
Буряков В.Г., Раговик Л.В., Симонян А.С. Влияние глобального финансового кризиса на изменение инструментов и механизмов ипотечного кредитования на российском рынке.....	110
<i>ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ</i>	
Васильева О.С. Инновации в образовании как необходимое условие инновационного развития России.....	115
Сомко М.Л. Изменения в системе переподготовки и повышения квалификации работников в условиях «новой индустриализации».....	120
<i>АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА</i>	
Гайков В.Т., Галкина В.И. Организованная преступность как угроза национальной безопасности Российской Федерации.....	124
Цыганенко С.С. Мировой судья в зеркале современных тенденций.....	129
Иванников И.А. Правовая культура России начала XXI века: актуальные вопросы теории и практики.....	134
Хомякова А.В. Тенденции развития частных начал в российском уголовном судопроизводстве.....	140

ГОСУДАРСТВО И ЧАСТНЫЙ БИЗНЕС – ГЛАВНЫЕ АКТОРЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

НАЙМУШИН В.Г.,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: naimushin.vg@mail.ru

Дается характеристика роли и возможностей двух основных акторов модернизации экономики России – государства и частного бизнеса. Обосновывается необходимость активизации их взаимодействия в процессах модернизации экономики.

Ключевые слова: государство; частный бизнес; модернизация экономики; главные акторы; либерализм; социальное регулирование.

STATE AND PRIVATE INDUSTRY – OF MAIN ACTORS OF ECONOMICS MODERNIZATION

NAIMUSHIN V.G.,

Doctor of Science, Professor,
Southern Federal University,
e-mail: naimushin.vg @ mail.ru

The characteristics of two main actors part and possibility of economics modernization in Russia – state and private industry is given. The activation necessity of their cooperation in processes of economics modernization is explained.

Keywords: state; private industry; economics modernization; main actors; liberalism; social regulation.

JEL classification: O11, O16, O20.

Со времени появления в 30-х гг. прошлого века теорий, провозгласивших необходимость активного вмешательства государства в экономическую жизнь, не прекращаются дискуссии о допустимости и мере такого вмешательства, степени его эффективности, инструментах и методах регулирования. Эти дискуссии отражают, как писал еще Н.Д. Кондратьев, «острую борьбу экономистов около вопросов государственного вмешательства и свободы хозяйственной деятельности, трестирования и синдицирования, протекционизма и фритредерства» (Кондратьев, 1993. С. 298). Особый накал споры на эту тему приобрели в последние годы в связи с назревшей необходимостью модернизации отечественной экономики в условиях глобализации и обострения конкуренции между национальными экономиками, повышения степени их открытости и т. д. Причем сама необходимость модернизации, под которой понимается, прежде всего, преодоление сырьевой направленности российской экономики и развитие наукоемких и высокотехнологичных отраслей промышленности, не ставится под сомнение как сторонниками, так и противниками усиления роли государства в экономике. Сообразно тому, как подходят к этому вопросу экономисты, принадлежащие к разным теоретическим школам, они, условно говоря, разделились на либералов и кейнсианцев, между которыми гораздо больше различий, чем точек соприкосновения и согласия. И те, и другие более или менее согласны в том, что современная рыночная экономика должна носить смешанный характер, т. е. сочетать в известных пропорциях частный бизнес с государственным интервенционизмом, поскольку полностью полагаться на «невидимую руку» рынка уже не приходится. Вопрос лишь в мере сочетания этих элементов и конкретных формах государственного регулирования. Здесь сохраняется широкое поле для дискуссий и глубокие различия в понимании того, кто должен выступать главным актором модернизации.

Основное из этих различий достаточно ясно сформулировано в статье Е. Ясина, опубликованной в журнале «Вопросы экономики». Задавшись вопросом о том, что должно делать государство в целях модернизации, автор верный своей логике экономиста-либерала дает следующий ответ: «Это зависит от того, какой путь выбран для модернизации. Здесь я остановлюсь на двух моделях: а) модернизация сверху – инициативы исходят от государства, от политиков и бюрократического аппарата; б) модернизация снизу – инициативы и финансирование преимущественно исходят от бизнеса, государственные органы создают условия для деловой активности и поддерживают те или иные проекты» (Ясин, 2006. С. 19).

Подобных взглядов придерживается большинство экономистов, в том числе и такой апологет государственного регулирования, как Нобелевский лауреат Дж. Стиглиц. В одной из своих работ он пишет: «Если имеются провалы рынка, подразумевается потенциальная роль государства по их устранению. Но государство, подобно рынку, часто далеко от идеала. Правительства также пользуются несовершенной информацией. Они часто не способны в полной мере предвидеть последствия собственных действий.... Сегодня, говоря о роли государства, экономисты ставят вопрос не только о провалах рынка, но также и об ограничениях для правительства, чтобы предлагаемые им средства лечения не оказались дороже рыночных недомоганий» (Stieglitz, 1996. С. 143).

Позиция американского экономиста Дж. Скотта по вопросу эффективности государственного вмешательства в экономику еще жестче и определенной. Он называет четыре фактора, которые, по его мнению, служат предпосылками провала государственных проектов: «1) административное рвение, желание чиновников отличиться при крайне упрощенном представлении об объекте их усилий; 2) «высокий модернизм» (преувеличенная вера технократов в преимущества якобы научной рациональности и планирования) – характерная особенность политико-административного мышления индустриальной эпохи; 3) авторитарное государство, дающее силу сконцентрированной власти для реализации амбициозных проектов и пресекающее их критику; 4) подавленное гражданское общество» (Скотт, 2005. С. 91).

Подчеркнутый академизм теоретиков либерального толка дает возможность выстраивать систему доказательств, которая кажется неуязвимой и может вызвать у неискушенного читателя чувство удивления – отчего же еще не перевелись теоретики, ставящие под сомнение способность частного бизнеса рационализировать нашу экономическую жизнь в соответствии с требованиями постиндустриального развития? Один из таких авторов пишет, например, что: «В экономике России возобладали торговый капитал, т. е., по сути, докапиталистическая форма хозяйствования. Стержнем экономической жизни стало не производство, а перепродажа активов, которые нужно получить в свое распоряжение на внутреннем рынке как можно дешевле, а продать на внешнем рынке как можно дороже. Таким образом,... впервые за многие столетия был сделан шаг не вперед, а назад к докапиталистическим формам организации экономической жизни, к торговому и авантюристическому (по выражению М. Вебера) капиталу» (Пастухов, 2006. С. 11).

С этим трудно спорить хотя бы потому, что, по данным статистики, численность работников занятых в промышленности с 1985 по 2010 годы снизилась с 32,3% до 22,3%, в то время как численность занятых в торговле возросла более чем вдвое – с 8,3% до 17,6%.

Таким образом, произошло сокращение занятости по всей промышленности более чем на 40%. Причем особенно резко сократилось число рабочих мест в отраслях, производящих товары на внутренний рынок: в машиностроении на 55%, в легкой промышленности в 4 раза, в лесной в 1,9 раза и т. д. (Российский статистический ежегодник, 2011).

Даже если принять как данность, что такая «структурная перестройка» была необходимым результатом переходного к рыночной экономике периода, то и тогда трудно согласиться с тем, что российская экономика перешла к постиндустриальной стадии развития. Скорее наоборот. Налицо откат от индустриальной стадии к доиндустриальной (Наймушин, 2009. С. 47).

Что касается экономического роста, который действительно имеет место в последние годы, то, как отмечают многие исследователи, он носит «очаговый» характер и опирается в основном на расширение производства в топливно-энергетическом комплексе и сопутствующих ему отраслях. В то время как в обрабатывающей промышленности и особенно в сфере высоких технологий по-прежнему нет прогресса.

Если принять как данность утверждения экономистов либерального толка о том, что государство в принципе не способно решить эту гигантскую историческую задачу, то тогда единственной, реальной силой модернизации остается частный капитал, который должен инициировать и финансировать долгосрочные проекты инновационного типа, не сулящие больших прибылей в ближайшем будущем, но зато создающие основу для перспективных тенденций структурного и иного характера. Другими словами, надежды либералов связаны с наступлением некой новой эпохи, в которой прежний хищнический, ориентированный на легкие сверхприбыли, преимущественно торговый капитал всерьез займется модернизацией экономики при активной, хотя и косвенной поддержке государства. Однако, как справедливо подчеркивает В. Пастухов, «когда одна эпоха заканчивается, это вовсе не значит, что другая автоматически должна начаться сразу вслед за ней. Это еще нужно заслужить. Может случиться так, что новая эпоха и вовсе не наступит. А может быть и так, что само ожидание новой эпохи станет отдельной эпохой. Некоторые народы живут в таком ожидании веками...» (Пастухов, 2006. С. 15).

Сошлемся в этой связи на выводы известного отечественного экономиста С. Меншикова. Приводя фактические данные об оттоке наших капиталов за границу, он пишет: «Это (отток капитала) придает российскому капитализму в целом особый оттенок, подчеркивая его одностороннюю связь с экономикой собственной страны. С одной сторо-

ны, именно Россия является главным источником накопления капитала, но, с другой стороны, не она, а заграница является главной сферой его хранения и использования» (Меньшиков, 2004. С. 72). При подобном положении дел российский капитал не может быть охарактеризован иначе как компрадорский, то есть обслуживающий западные, а не отечественные интересы. Едва ли можно ожидать, что капитал такого типа вдруг озаботится проблемами модернизации отечественной экономики. Таков один из аргументов, ставящих под сомнение идею «модернизации снизу». Есть и другие. Нелишним, в частности, будет напомнить, что за все годы рыночных реформ в нашей стране не было построено ни одного крупного предприятия за счет частного капитала. И это в то время, когда снижение объемов производства привело к сокращению рабочих мест и росту безработицы, а износ и старение оборудования превысил все мыслимые пределы, породив технический регресс, рост несчастных случаев и техногенных катастроф. И это вполне объяснимо так как, по некоторым оценкам средний возраст технологического оборудования в нашей стране превысил 20 лет.

В результате Россия за последние годы перешла в разряд полупериферийных стран, где валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения примерно в пять раз уступает ВВП на душу населения в странах так называемого «центра» (UNCTAD Handbook of Statistik, 2004. С. 248).

Сложившееся положение есть прямое следствие принятых российским капиталом способов накопления и степени эксплуатации наемного труда. Сравнение данных, характеризующих присвоение прибавочного продукта предпринимателями России и США, которые приводит С. Меньшиков, свидетельствует о том, что норма прибавочного продукта в России в среднем выше на 60%, чем в главной капиталистической стране, а с учетом скрытых доходов – в 2,2 выше.

На основании этих впечатляющих данных автор исследования делает вполне логичный вывод: «...это результат «пиратского» характера российского капитализма, в котором практически не действуют ограничительные правила буржуазно – демократического свойства» (Меньшиков, 2004. С. 261). К этому следует добавить, что реформы сопровождались не только огромными диспропорциями в экономике, но и возникновением вызывающего неравенства в распределении создаваемых благ. Коэффициент Джини, составлявший в советское время 0,26, сегодня приближается к 0,5, что соответствует показателям латиноамериканских стран с наиболее резкой дифференциацией населения по доходам. Этот сдвиг отражает углубляющуюся пропасть между богатыми и бедными. И не этим ли, в конечном счете, объясняется настойчивое продвижение либеральных ценностей во все сферы общественного сознания и, прежде всего, главного лозунга – о преимуществах свободы. «Но в действительности свобода сводится к освобождению рыночных и, прежде, всего виртуальных спекулятивных махинаций, от любого контроля, в том числе государственного, общественного или пограничного» (Лисичкин, Шелепин, 2001. С. 28). Между тем, известный либеральный экономист Л. Мизес писал, что «частная собственность не является привилегией владельца собственности, а является общественным институтом, служащим добру и выгоде всех, несмотря на то, что она может в тоже время быть особенно приятной и полезной для некоторых» (Мизес, 1995. С. 35).

Таким образом, частная собственность на Западе утвердилась и получила общественное признание постольку, поскольку служит не только частному, но и общественному благу. В России же она служит в основном корыстным интересам тех, кто завладел ею в ходе приватизации. Приведенные выше факты убедительно свидетельствуют о том, насколько, возникший в ходе нее российский олигархический капитал, далек от подобного понимания своей общественной роли и связанной с ней ответственностью. По этой причине вполне обоснованной представляется позиция С. Дзарасова, который пишет: «Мне кажется, что если мы дальше будем связывать свои надежды на модернизацию нашей экономики с теми, кто интересуется не народом России, а только ее ресурсами, то ситуация к лучшему не изменится» (Дзарасов, 2005. С. 143).

Основной вывод, который следует из проделанного нами сравнительного анализа роли двух главных акторов процесса модернизации, очевидно, сводится к тому, что ни тот, ни другой не может надежно гарантировать ускоренное протекание процессов перехода к постиндустриальному обществу, на базе структурной перестройки экономики, развития современных наукоемких производств и т. д. Современное российское общество находится в своеобразной институциональной ловушке, выход из которой придется искать опираясь на потенциальные возможности частного бизнеса и государства, невзирая на несовершенство госаппарата и неразвитость стимулов бизнеса к реализации долгосрочных проектов инновационной направленности. Причем ведущую роль в этом процессе все же должно будет играть государство. Это признают и представители либерального течения. Тот же Е. Ясин, например, недвусмысленно утверждает следующее: «Представляется несомненным, что роль государства на стадии модернизации должна быть усилена по сравнению с периодом рыночных реформ, (курсив автора) в первую очередь заключающихся в либерализации» (Ясин, 2006. С. 20). И далее цитируемый автор констатирует, что такой вывод следует хотя бы из того, что рыночные механизмы и частный бизнес далеко не всегда могут без поддержки государства выиграть борьбу за конкурентоспособность, стартуя с низких конкурентных позиций. Он не готов на первых порах к долгосрочным и рискованным проектам, необходимых для постиндустриального развития. Таким образом, даже при осуществлении модернизации снизу все равно не обойтись без активной роли государства. Разумеется, остается актуальным вопрос о том, что конкретно должно делать государство в интересах постиндустриального развития. Самый общий ответ на этот вопрос, по нашему мнению, состоит в том, что государство обязано максимально рационализировать свою регулятивную роль, ограничиваясь только теми функциями, которые на деле способствуют модернизации экономики. К их числу помимо традиционных функций, связанных с обеспечением законности и порядка, защитой от внешних

угроз, социальным обеспечением и поддержанием макроэкономической стабильности относится и ряд других функций, значительно расширяющих и усложняющих полномочия государства и его ответственность перед обществом.

ЛИТЕРАТУРА

- Дзарасов С. (2005). Способен ли частный капитал модернизировать российскую экономику? // *Вопросы экономики*. № 4. С. 143.
- Кондратьев Н.Д. (1993). Избранные сочинения / Ред. колл. Л.И. Абалкин и др. М.: Экономика. С. 298.
- Лисичкин В.А., Шелепин Л.А. (2001). Глобальная империя Зла. Новая геополитическая расстановка сил. М. С. 28.
- Меньшиков С. (2004). Анатомия российского капитализма. М.: Международные отношения. С. 72, 261.
- Мизес Л. (1995). Либерализм в классической традиции. М. С. 35.
- Наймушин В.Г. (2009). «Постиндустриальные» иллюзии или системная неоиндустриализация: выбор современной России // *Экономист*. № 4. С. 47–52
- Наймушин В.Г., Пайда Г.В. (2010). Российская экономика на пути от либерализма к социальному регулированию. Ростов-н/Д.: Южный федеральный университет. С. 140.
- Пастухов В.Б. (2006). Затерянный мир. Русское общество и государство в межкультурном пространстве // *Общественные науки и современность*. № 2. С. 11, 15.
- Российский статистический ежегодник (2011). Росстат. С. 142.
- Скотт Дж. (2005). Благими намерениями государства. М.: Университетская книга. С. 91–93.
- Ясин Е. (2006). Государство и экономика на этапе модернизации // *Вопросы экономики*. № 4. С. 19, 20.
- Stieglitz J. (1996). Principles of Macroeconomics. Stanford University, P. 143–144.
- UNCTAD Handbook of Statistik (2004). P. 248.

REFERENCES

- Dzarasov S. (2005). Can the private capital to modernize the Russian economy? Problems of Economics. No. 4. P. 143. (In Russian.)
- Kondratiev N.D. (1993). Selected Works / Red. by L.I. Abalkin and others. Moscow. Economy. P. 298. (In Russian.)
- Lisichkin V.A., Shelepin L.A. (2001). Global Empire of Evil. The new geopolitical balance of power. Moscow. P. 28. (In Russian.)
- Menshikov S. (2004). Anatomy of Russian Capitalism. Moscow: International Relations, Pp. 72, 261. (In Russian.)
- Mises L. (1995). Liberalism in the classical tradition . Moscow. P. 35. (In Russian.)
- Naimushin V.G. (2009). "Postindustrial " illusion or system neoindustrialization: selection of modern Russia. The Economist . No. 4 . P. 47–52. (In Russian.)
- Naimushin V.G., Paid G.V. (2010). The Russian economy is on the path from liberalism to social regulation. Rostov-on-Don.: Southern Federal University. P. 140. (In Russian.)
- Pastukhov V.B. (2006). The Lost World. Russian society and the state in cross-cultural space. Social Sciences and the present. No. 2 . Pp. 11, 15. (In Russian.)
- Russian Statistical Yearbook (2011). Statistics. P. 142. (In Russian.)
- Scott J. (2005). Good intentions of the state. Moscow: University Book . P. 91–93. (In Russian.)
- Stieglitz J. (1996). Principles of Macroeconomics. Stanford University, P. 143–144 .
- UNCTAD Handbook of Statistik (2004). P. 248.
- Yasin E. (2006). The state and the economy are at the stage of modernization. Problems of Economics. No. 4. P. 19, 20. (In Russian.)

ТЕНЕВЫЕ РЫНКИ ЖИЛЬЯ: ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

МИРГОРОДСКАЯ Е.О.,

заведующая кафедрой экономической теории и предпринимательства,
Ростовский государственный строительный университет,
e-mail: emirgorod@mail.ru;

СЕМЕНОВ М.Е.,

аспирант кафедры экономической теории и предпринимательства,
Ростовский государственный строительный университет,
e-mail: msemenov@mail.ru

В статье рассматриваются финансовые и поведенческие трактовки существования теневого рынка жилой недвижимости и предлагается объяснение характера таких инвестиций. Социологические данные демонстрируют, что финансовое ограничение доступности жилья показывают лишь 44,4% (респонденты США, ЕС) и 25,1% (моделирование ситуации на локальном рынке России – Ростовская область) причин отказа от продаж собственности, а три документально подтвержденных поведенческих причины объясняют большую часть таких отказов. Поскольку демографические характеристики респондентов могут оказывать весомое воздействие на теневые рынки, то в работе они были проанализированы в качестве дополнений к трем поведенческим причинам.

Ключевые слова: инвестиции в жилье; теневой рынок жилья; финансирование жилищных инвестиций; когнитивные ошибки инвесторов; «осведомленность»; «отклонение в сторону статуса кво»; «ложные ориентиры».

BEHAVIORAL ASPECTS OF THE REAL ESTATE SHADOW MARKET

MIRGORODSKAYA E.O.,

Head of the chair of economic theory and entrepreneurship,
Rostov State University of Civil Engineering,
e-mail: emirgorod@mail.ru;

SEMENOV M.E.,

Postgraduate student,
Rostov State University of Civil Engineering,
e-mail: msemenov@mail.ru

The article discusses the financial and behavioral interpretation of the existence of the shadow of the residential property markets and provides an explanation of the nature of such investments. Sociological data show that financial constraint is available from the housing show only 44.4% (of respondents USA, EU) and 25.1% (modeling, the situation on the local market of Russia - Rostov region) the reasons for the refusal from sales of own responsibility, and three documented behavioral reasons account for a large part of such refusals. Because the demographic characteristics of the respondents may have a significant impact on the shadow markets, the work they were has-optimized as additions to the three behavioral reasons.

Keywords: residential investment; shadow market; financing housing investment; cognitive errors investors; «awareness»; «deviation towards the status quo»; «false benchmarks».

JEL classification: A12, B52, C93, D03, D84.

Идея инвестиционно-спекулятивного обогащения на всех рыночных уровнях недвижимости является весьма актуальной и нередко стимулирует тезаврацию жилья и ускоренный рост цен. Сегмент рынка недвижимости, неучтенный официальной статистикой, весьма существенен, а простой жилых объектов в настоящее время означает,

что продавцы готовы продать их капитальные активы, однако их нежелание продавать вызвано экономическими и поведенческими причинами.

В мировой практике природу таких инвестиций связывают с феноменом сокрытия от официального учета и контроля, а их совокупность показывает «теневой рынок недвижимости». Существование подобных рынков означает существование серьезной проблемы для государств, поскольку никто не знает, насколько они «велики» по своим масштабам.

Так, например, во время бума на рынке недвижимости США в середине 2000-х, быстрого роста цен, свободной выдачи кредитов¹ и отсутствия должного денежно-кредитного контроля, был создан идеальный механизм «когнитивных искажений» индивидуального принятия инвестиционных и финансовых решений. Сблэзз легкого проникновения на рынок и получения сверхдоходов был настолько велик, что массив инвестиций в жилую недвижимость включал огромное количество нетрадиционных инвесторов. Идее быстрого обогащения пришел конец в результате падения спроса и в настоящее время задолженность по ипотечным кредитам превышает возможную выручку от продажи такого актива. Сегодня без надлежащего уровня резервов жилой актив продать не представляется возможным. Вместо включения жилья в листинг на продажу инвесторы надеются дождаться роста цен, внося ипотечные платежи.

Как показывает нижеприведенный обзор зарубежных академических публикаций (Bokhari, Geltner, 2011; Cao, Han, Hirshleifer, Zhang, 2007; Einio, Kaustia, Puttonen, 2008; Gonzalez-Navarro, Quintana-Domeque, 2009; Kaustia, Alho, Puttonen, 2008; Lane, M. Seiler, V. Seiler, 2012; M. Seiler, V. Seiler, Traub, Harrison, 2008), иррациональное поведение, наблюдаемое на финансовых рынках в последнее десятилетие, все чаще проявляется и на национальных рынках недвижимости. Финансовая трактовка существования теневых рынков жилья (финансовое ограничение доступности)² – не единственная причина, по которой собственники отказываются от продаж. Теоретические и эмпирические исследования последних лет показывают, что изучение поведения инвесторов может опираться на методологию поведенческой экономической теории (поведенческой экономики), которая повышает объяснительную способность традиционной теории за счет более реалистичного психологического обоснования исходных предпосылок анализа. В статье показано, что такие основные когнитивные ошибки, как «осведомленность» (familiarity bias), «отклонение в сторону статуса кво» (status quo deviation aversion), «ложные ориентиры» (false reference points) являются «подводными камнями» теневых рынков жилья. Другими факторами, объясняющими теневой характер инвестиций, являются демографические характеристики инвесторов, находящихся в «тени» рынка.

Эвристика «осведомленности» относится к недооценке риска или переоценке прибыли. М. Сейлер, В. Сейлер, Трауб и Харрисон (Seiler, Seiler, Traub, Harrison, 2008. P. 465) рассматривают «осведомленность» в контексте отношения к собственникам домов. В частности, они исследуют мнения домовладельцев, касающиеся будущего рыночного потенциала их актива относительно домов определенной улицы, региона, страны. Авторы считают, что как только границы сравнения расширяются, «осведомленность» становится более выраженной. В связи с этим Каустиа, Альхо и Паттонен (Kaustia, Alho, Puttonen, 2008. P. 400) демонстрируют то, как можно манипулировать будущими ожиданиями возврата вложений просто путем создания якорей (заданных цен) или отправных точек. Это условие подтверждается даже в отношении профессиональных финансовых менеджеров.

Гонсалес-Наварро и Кинтана-Домекю (Gonzalez-Navarro, Quintana-Domeque, 2009. P. 215) изучают возможности людей оценивать текущую цену их активов. Авторы обнаружили, что люди ошибаются в оценке стоимости и количественная величина ошибки (отклонения) является функцией степени «осведомленности». В своей совокупности эти исследования показывают, что домовладельцы не могут точно оценить ни текущей, ни будущей цены актива, а также сопутствующие риски. В то время как вышеупомянутые исследования изучают «осведомленность» в контексте когнитивного приоритета владельцев домов, разумно ожидать похожую ситуацию с инвестициями в многоквартирные дома, поскольку владельцы первоначально ознакомлены с условиями проживания.

«Отклонение в сторону статуса кво» – концепция, впервые выдвинутая Самуэльсоном и Зекхаузером (Samuelson, Zeckhauser, 1988. P. 17) и получившая дальнейшее развитие в работе Цао, Хана, Хешлейфера и Чжана (Cao, Han, Hirshleifer, Zhang, 2007. P. 37). В основе концепции лежит тенденция инвесторов не изменять выбранные стратегии, оставаясь верным взятому курсу инвестирования. При этом тенденция должна сохраняться даже если нынешняя ситуация невыгодна. В психологии, многочисленные исследования засвидетельствовали распространенную тенденцию – «оставаться в колее как бы вредно это ни было для здоровья и благополучия» (Colvin, Block, Funder, 1995. P. 1158; Bandura, 1999. P. 200).

«Ложные ориентиры» побуждают людей принимать решения на основе экономически-произвольных предположений и, чаще всего, невыгодной максимизации ценового уровня. Дженесоу и Майер (Genesove, Mayer, 2001. P. 1245) впервые документально подтвердили этот эффект воздействия на рынок жилья при рассмотрении эффектов Бостонской жилой недвижимости. Они обнаружили, что продавцы, которые приобрели собственность на пиковом уровне цен, выставили большую или идентичную цену продажи в будущем. Цена, которую они заплатили, представляет собой «ложный ориентир». Из-за нереально высоких запрашиваемых цен продавцы домов создали ситуацию перепроизводства и, как ожидалось, не закрыли позиции по сниженной на активы цене. Авторы показали, что чем дольше сохраняется ситуация перепроизводства («зависание» инвесторов на рынке) и неснижаемых цен,

¹ Кредиты с низкими гарантиями и требованиями обеспечения стали называться «NINJA loans» (No Income, No Job or Assets) и означали заемщика без доходов, работы или активов.

² Традиционная экономическая теория справедливо предполагает, что одной из причин, почему люди не выставляют жилую собственность на продажу, является то, что они не могут позволить себе завершить сделку ввиду ограничений денежного (наличного) резерва. Закрывание позиций, брокерские вознаграждения и пр. элементы традиционно рассматриваются в качестве издержек продавца при продаже, который создает собственный капитал с течением времени через (1) начальный взнос, (2) правило понижения ипотечных платежей по кредиту по мере оплаты (амортизации), (3) рост цен на недвижимость. Однако слабые стандарты кредитования позволяют «менее квалифицированным» покупателям вносить низкий первоначальный взнос и получать кредит с регулируемой (варьируемой) ставкой. Это в сочетании с резким падением цен ведет к простому множеству вложений.

тем быстрее уменьшается вероятность релевантной продажи (без потери времени и доходности). Эйнио, Каустиа и Паттонен (*Einio, Kaustia, Puttonen, 2008. P. 28*) привели документальные подтверждения «ложных ориентиров» в отношении нежелания продажи недвижимости в разрез межнациональных интересов (регулирования).

Рассмотренные выше поведенческие условия, зафиксированные в реалиях рынков, стали основой академического исследования Лейна, М. Сейлера, В. Сейлера (*Lane, Seiler, Seiler, 2012. P. 195*), которые впервые рассмотрели указанные поведенческие феномены в совокупности как одной из причин существования теневых рынков недвижимости.

Авторы отобрали 750 респондентов разных стран (преимущественно жителей США и европейских стран), которые держали теневые инвестиции и не выставляли на продажу в период с 20 сентября 2009 г. по 4 октября 2009 г.³. Респондентам задавался следующий вопрос: «Оцените по шкале от 1 до 9 причину, по которой Вы не пытаетесь активно реализовать инвестиции в недвижимость (продать жилье)?». Было представлено 4 варианта причин, а также открыта опция объяснения причины самостоятельно. Также были представлены различные демографические характеристики для того, чтобы узнать, имеются ли конкретные смысловые модели или характеристики разграничения опрашиваемых людей по группам⁴. Серии регрессий были сформулированы авторами так, чтобы изучить взаимосвязь между демографией и причинами, побуждающими не продавать текущие активы.

Переменные были определены следующим образом:

Доступность = «Я не выставляю недвижимость на продажу, поскольку не могу позволить продать собственную прямо сейчас. Задолженность по ипотеке превышает ее стоимость. К тому же я не собираюсь тратить наличные деньги на погашение остатков по ипотеке и возможные сборы (издержки)». 1 = не согласен, 9 = согласен.

Осведомленность = «Я не выставляю недвижимость на продажу, поскольку верю, что мои вложения принесут большую доходность в течение следующих 12 месяцев по сравнению с вложениями в другие инструменты (акции, облигации, золото, прочая недвижимость и т. д.) с идентичным риском». 1 = не согласен, 9 = согласен.

Отклонение в сторону статуса кво = «Я не выставляю недвижимость на продажу (не реализую инвестиции), поскольку уже владею реальным объектом жилья и могу распоряжаться им». 1 = не согласен, 9 = согласен.

Ложные ориентиры = «я не выставляю недвижимость на продажу, поскольку, несмотря на то, что имею достаточно наличных средств для покрытия расходов на продажу, я не готов продать актив по цене ниже той, которую заплатил (например, вы заплатили \$400000, а текущая рыночная цена \$395000)». 1 = не согласен, 9 = согласен.

Основные результаты анкетирования представлены в табл. 1.

Таблица 1

Результаты анкетирования респондентов США и стран Европы

	«Ограничение доступности»	«Осведомленность»	«Отклонение в сторону статуса кво»	«Ложные ориентиры»
Раздел 1. Средние значения утверждений из полной выборки	5,75 (743)	5,67 (748)	4,44 (746)	5,20 (748)
Раздел 2. Количество утверждений (N) с ограничениями:				
- главная причина (связь допускается) и ответ > 5 (среднее = 239)	N = 303	N = 244	N = 156	N = 253
- главная причина (связь не допускается) и ответ > 5 (среднее = 89)	N = 158	N = 82	N = 52	N = 64
Раздел 3: Результаты ограничения по возможности продажи (т. е. респонденты, имеющие возможность продать актив)				
Значение «ограничение доступности» < 5		5,86 N = 252	4,91 N = 252	5,67 N = 254
- среднее значение				
- выборка (N)				
Значение «ограничение доступности» = 1		6,39 N = 94	5,34 N = 95	5,51 N = 95
- среднее значение				
- выборка (N)				
Ответ = «1»		N = 10	N = 25	N = 29
Ответ = «2»		N = 5	N = 2	N = 3
Ответ = «3»		N = 4	N = 6	N = 2
Ответ = «4»		N = 4	N = 4	N = 2
Ответ = «5»		N = 6	N = 8	N = 5
Ответ = «6»		N = 8	N = 8	N = 5
Ответ = «7»		N = 14	N = 6	N = 6
Ответ = «8»		N = 10	N = 10	N = 10
Ответ = «9»		N = 33	N = 26	N = 33

³ Необходимо обратить внимание, что не была измерена степень нахождения инвестиций в тени. Гонсалес-Наварро и Кинтана-Домекю (*Gonzalez-Navarro, Quintana-Domeque, 2009. P. 317*) показывают, что люди имеют предвзятые оценки текущей (как и будущей) стоимости активов. Более того, их ошибки являются функцией владения. По этим причинам, пытаясь измерить соотношение коэффициента LTV (loan-to-value) (кредит к стоимости обеспечения) без предварительного проведения формальной, независимой и объективной оценки третьей стороной, будет возникать «шум» в результатах. В то же время, поведение людей может меняться в зависимости от степени нахождения в тени, особенно в экстремальных условиях.

⁴ Необходимо отметить, что местонахождение собственности не было указано, не было учтено возможное влияние правовых условий отдельных государств, что является поводом для углубления исследований.

Раздел 1 показывает средние значения по 9 балльной шкале для каждой из четырех причин невыставления недвижимости на продажу. Неудивительно, что ограничение доступности является основной причиной. Люди не тратят время, когда знают, что не могут позволить себе завершить сделку, т. е. они хотят продать, но не могут себе этого позволить.

Раздел 2 выделяет главные причины. В первой строке 303 респондента выбрали «ограничение доступности» в качестве главной причины (основной из нескольких) и 158 респондентов (вторая строка) выбрали «ограничение доступности» в качестве единственной причины, т. е. никаких связей не допускается. Результаты показывают только выделение одной из причин в качестве доминирующей⁵.

В разделе 2 (строка № 2) ограничение доступности составляет лишь 44,4% теневого рынка. Остальная часть (55,6%) предполагает проявления поведенческих причин. Такие когнитивные искажения, как «осведомленность» и «ложные ориентиры», значительно влияют на результаты и объясняют решения инвесторов, в то время как проявление «отклонений в сторону статуса кво» незначительно. Однако 156 из 750 опрошенных респондентов выделили данную позицию в качестве одной из причин не продавать актив (раздел 2, строка № 1)⁶. Кроме того, строка № 2 показывает, что эта причина указана в качестве основной в 52 случаях.

В разделе 3 табл. 1 выделены только те респонденты, которые могут позволить себе продать недвижимость. В первых двух строках указаны только те, критерий «доступность» которых ниже 5. Как «осведомленность», так и «ложные ориентиры» остаются существенными показателями причин не продавать активы. В строке ниже представлены респонденты с критерием «доступность», оцененной по минимуму, т. е. «1». Эти люди не ссылаются на «ограничение доступности» вообще. Поведенческая ошибка «осведомленности» и здесь является основной причиной нереализованных инвестиций.

Ответы респондентов не придавались огласке, что служило индикатором надежности, честности респондентов и точным мнением о перспективах инвестиций в недвижимость.

В своем исследовании авторы показали, что элементы демографических особенностей (пол, брак, этнос, наличие детей, образование, возраст, чистая стоимость капитальных активов, размер дохода) могут быть рассмотрены в качестве дополнения к трем поведенческим причинам, однако четких закономерностей выявлено не было. Одной из причин объяснения силы демографических характеристик является то, что демография не движет поведением. Наоборот, демографические характеристики могут оказывать повышенное влияние вкупе с психологическими характеристиками, имеющими место на рынке инвестиций в недвижимость.

Аналог описанного выше исследования был проведен в реалиях российского локализованного рынка – рынка жилой недвижимости Ростовской области, что послужило почвой для сравнения выходных данных исследований. Поскольку национальные рынки недвижимости уникальны, в частности системы ипотечного жилищного кредитования и их организация имеют национальные особенности, то исследование свойств теневых инвестиций в российских условиях приняло форму индивидуального интервью с моделированием описанной выше ситуации⁷.

В период с 10.02.2013 по 21.06.2013 было отобрано 270 респондентов (жителей г. Ростова-на-Дону и Ростовской области), которые отвечали одному из следующих критериев:

- держатели теневых инвестиций, которые не выставляли собственность на продажу;
- субъекты рынка, имеющие опыт в осуществлении сделок с недвижимостью;
- лица, хорошо знакомые с институтом ипотеки, которые собираются осуществлять сделки с недвижимостью.

Результаты опроса были представлены в виде серии регрессий (табл. 2).

Из раздела 1 видно, что среднее значение «ограничения доступности» у представителей РФ (5,73) идентично соответствующему показателю представителей США и большинства европейских стран (5,75), однако представляется самым низким из всех средних значений у респондентов из России (Ростовская область). Это может быть объяснено тем, что люди осознают, что не могут позволить себе продать жилье ввиду финансового ограничения (значение 5,73 показывает высокую степень нейтральности), однако поведенческие мотивы движут ими еще в большей степени. Так, переменная «осведомленность» составила 5,79, что незначительно превышает показатель аналога пионерного анкетирования (5,67). Существенные отличия зафиксированы относительно переменных «отклонение в сторону статуса кво» и «ложные ориентиры».

Тенденция инвесторов к консервативным стратегиям в виде привязки к жилью как реальному функционирующему объекту («отклонение в сторону статуса кво») в России очень высока. Средний показатель составил 6,55, в то время как в анкетировании респондентов из США и стран Европы он был самым низким – 4,44.

⁵ Например, если человек оценил причины по шкале от 1 до 9 как «6» (ограничение доступности), 6 (осведомленность), 8 (отклонение в сторону статуса кво), и 8 (ложные ориентиры), то ответ будет отображаться в строке 1 раздела 2 как для позиции «отклонение статуса кво», так и для позиции «ложные ориентиры», в качестве главных причин, но из-за равенства показателей ответ не будет отражен в строке 2 раздела 2 (связь не допускается).

⁶ Фактически 292 респондента указали значение 6 или выше по данной позиции.

⁷ Незначительные изменения анкеты затронули ряд демографических показателей: заменен критерий «ежегодный доход» на критерий «ежемесячный доход» в рублевом эквиваленте, отвечающий российским условиям, а также критерий «СЧА (стоимость чистых активов)» был представлен в рублевом эквиваленте, отвечающий российским условиям. Ключевые параметры исследования изменены не были.

Таблица 2

Результаты опроса респондентов локального рынка жилья РФ (Ростовская область)

	«Ограничение доступности»	«Осведомленность»	«Отклонение в сторону статуса кво»	«Ложные ориентиры»
Раздел 1. Средние значения утверждений из полной выборки	5,73 (270)	5,79 (270)	6,55 (270)	7,38 (270)
Раздел 2. Количество утверждений (N) с ограничениями:				
- главная причина (связь допускается) и ответ > 5 (среднее = 97)	N = 89	N = 52	N = 93	N = 155
- главная причина (связь не допускается) и ответ > 5 (среднее = 43)	N = 43	N = 11	N = 37	N = 80
Раздел 3: Результаты ограничения по возможности продажи (т. е. респонденты, имеющие возможность продать актив)				
Значение «ограничение доступности» < 5 - среднее значение - выборка (N)		5,96 N = 85	7,09 N = 85	7,56 N = 85
Значение «ограничение доступности» = 1 - среднее значение - выборка (N)		5,48 N = 21	7,05 N = 21	6,95 N = 21
Ответ = «1»		N = 2	N = 0	N = 0
Ответ = «2»		N = 1	N = 0	N = 0
Ответ = «3»		N = 1	N = 0	N = 1
Ответ = «4»		N = 2	N = 1	N = 1
Ответ = «5»		N = 2	N = 3	N = 1
Ответ = «6»		N = 5	N = 3	N = 5
Ответ = «7»		N = 5	N = 6	N = 5
Ответ = «8»		N = 2	N = 3	N = 3
Ответ = «9»		N = 1	N = 5	N = 5

Склонность инвесторов к отращиванию потерь («ложные ориентиры») по данным опроса локального рынка РФ характеризуется максимальным средним показателем из представленных утверждений – 7,38 (аналогичный показатель пионерного анкетирования составил 5,20). Среднее значение 7,38 показывает приверженность россиян данной поведенческой причине теневых рынков, т. е. большинство инвесторов не готово закрывать позицию с убытком, а предпочитает дожидаться лучших условий к продаже, жертвуя временем и альтернативными возможностями инвестирования.

Раздел 2 позволяет глубже понять основные причины выбора респондентов. В строке 1 (главная причина (связь допускается) и ответ > 5) 89 респондентов выделили «ограничение доступности» в качестве основной из причин не выставлять недвижимость на продажу, что составляет лишь 25,1% теневого рынка жилья (44,4% по данным анкетирования в США и большинстве европейских стран). Такое низкое значение финансовой причины может быть объяснено склонностью российских инвесторов придерживаться поведенческой концепции «ложные ориентиры» – 155 респондентов (39,8%) выделили данный критерий в качестве одного из главных. Такой вывод подтверждает выделение главной причины выбора респондентов (строка 2 раздела 2): 80 респондентов (46,8%) отдали предпочтение утверждению «ложные ориентиры», 43 респондента (25,2%) выделили финансовое ограничение доступности в качестве главной причины теневых инвестиций, 48 респондентов (28%) выделили прочие поведенческие причины в качестве основных.

Раздел 3 позволяет анализировать поведенческие причины при условии отрицания финансового ограничения доступности жилья к продаже. «Ложные ориентиры» и «отклонение в сторону статуса кво» подтверждены средними значениями, превышающими уровень 7, что говорит о согласии респондентов с этим утверждением (респонденты США, ЕС в среднем были склонны к нейтральности при условии отрицания финансового ограничения). Эти данные подтверждены ситуацией, когда люди не ссылаются на «ограничение доступности» вообще (см. раздел 3 значение «ограничение доступности» = 1).

С целью изучения силы влияния демографических факторов на свойства теневых инвестиций авторы проводят структурно-логический и корреляционный анализ зависимостей поведенческих причин и демографических особенностей респондентов локального рынка жилья РФ (рис. 1–8).

В ходе изучения парных связей между основными причинами существования теневых рынков и демографическими показателями были выявлены незначительные закономерности, что лишь подтверждает выводы Лейна, М. Сейлера, В. Сейлера (Lane, Seiler, Seiler, 2012. P. 210) о том, что демографические характеристики не могут находиться в прямой зависимости от поведения, а вместе с тем выступают механизмом принятия решений. Подробные результаты приведены в табл. 3.

Дальнейшие же исследования поведенческих компонент должны быть направлены на изучение проявлений эффектов альтруизма, социального давления (страх, чувство вины), измерение осознания людьми правовой защиты и последствий неэтичного поведения.

Таблица 3

Матричный анализ парных связей между переменными (вариантами ответа на вопрос исследования) и демографическими характеристиками⁸

Переменные Демография	«Ограничение доступности»	«Осведомленность»	«Отклонение в сторону статуса кво»	«Ложные ориентиры»
1	2	3	4	5
Пол⁸	Парная связь между показателями «количество респондентов» и «степень утверждений» не допускается. Зависимостей по признаку «пол» не выявлено	Парная связь между показателями «количество респондентов» и «степень утверждений» допускается. И мужчины и женщины склонны согласиться с утверждением, либо нейтральны. Нет значительных расхождений во мнениях по половому признаку	Парная связь между показателями «количество респондентов» и «степень утверждений» не допускается. Зависимостей по признаку «пол» не выявлено	Парная связь между показателями «количество респондентов» и «степень утверждений» допускается. И мужчины и женщины склонны согласиться с утверждением. Нет значительных расхождений во мнениях по половому признаку
Число детей	Отсутствие статистически подтвержденной связи. Склонность респондентов, не имеющих детей полностью согласиться с утверждением (степень утверждения 9). Респонденты, имеющие одного ребенка также склонны к согласию или нейтральности. Нельзя дать точную оценку результатам опроса респондентов с более чем одним ребенком (маленькая выборка)	Отсутствие статистически подтвержденной связи. Склонность респондентов, не имеющих детей согласиться с утверждением (степень утверждения 7). Респонденты, имеющие одного ребенка склонны к согласию в утверждении. Нельзя дать точную оценку результатам опроса респондентов с более чем одним ребенком (маленькая выборка)	Отсутствие статистически подтвержденной связи. Склонность респондентов, не имеющих детей оставаться нейтральными и «частично согласиться» с утверждением (степень утверждения 5-7). Нельзя дать точную оценку результатам опроса респондентов с детьми	Отсутствие статистически подтвержденной связи. Склонность респондентов, не имеющих детей полностью согласиться с утверждением (степень утверждения 9). Респонденты, имеющие одного ребенка склонны к согласию или нейтральности. Нельзя дать точную оценку результатам опроса респондентов с более чем одним ребенком (маленькая выборка)
Число детей до 18 лет	Отсутствие статистически подтвержденной связи. Результаты опроса респондентов с несовершеннолетними детьми схожи с результатами анализа связи «ограничение доступности» – дети»	Связь допустима. Респонденты с несовершеннолетними детьми (1 ребенок) склонны к полному согласию с утверждением. Это подчеркивает меньшую склонность к риску. Нельзя дать точную оценку результатам опроса респондентов с более чем одним ребенком до 18 лет (маленькая выборка)	Отсутствие статистически подтвержденной связи. Результаты опроса респондентов с несовершеннолетними детьми схожи с результатами анализа связи «осведомленность» – дети»	Отсутствие статистически подтвержденной связи. Результаты опроса респондентов с несовершеннолетними детьми схожи с результатами анализа связи «ложные ориентиры» – дети»
Возраст	Связь допустима. Люди старше 50 лет склонны относиться нейтрально либо отрицать утверждение	Связь допустима. Люди до 30 лет склонны соглашаться с утверждением либо быть нейтральными. Респонденты старше 60 лет (6 из 7) склонны согласиться с утверждением	Связь недопустима. Респонденты любого возраста в большинстве своем склонны к нейтральности	Связь недопустима. Респонденты любого возраста в большинстве своем склонны согласиться с утверждением
Семейный статус	Связь недопустима. Не наблюдалось влияния демографического фактора «семейный статус» на степень утверждения	Связь недопустима. Не наблюдалось влияния демографического фактора «семейный статус» на степень утверждения	Связь недопустима. Не наблюдалось влияния демографического фактора «семейный статус» на степень утверждения	Связь недопустима. Не наблюдалось влияния демографического фактора «семейный статус» на степень утверждения

⁸ Результаты исследования парных связей между общими показателями «количество респондентов» и «степень утверждений» отвечали следующим критериям: связь допускалась, если между случайными величинами коэффициент корреляции превышал 0,8, коэффициент детерминации превышал 0,6, уровень надежности результатов – не ниже 95%. Если условие не выполнялось, то результат означал отсутствие статистически подтвержденной связи между случайными величинами.

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5
Образование	Отсутствие статистически подтвержденной связи. Не наблюдалось влияния демографического фактора «образование» на степень утверждения	Отсутствие статистически подтвержденной связи. Люди с высшим образованием склонны к согласию или нейтральности в утверждениях. Нельзя дать точную оценку результатам опроса респондентов со средним и послевузовским образованием (маленькая выборка)	Отсутствие статистически подтвержденной связи. Люди с высшим образованием склонны к нейтральности в утверждениях. Нельзя дать точную оценку результатам опроса респондентов со средним и послевузовским образованием (маленькая выборка)	Отсутствие статистически подтвержденной связи. Люди с высшим образованием склонны к согласию в утверждениях. Нельзя дать точную оценку результатам опроса респондентов со средним и послевузовским образованием (маленькая выборка)
Ежегодный доход	Связь недопустима. Не наблюдалось существенного влияния демографического фактора «ежемесячный доход» на степень утверждения	Связь допустима. Респонденты с уровнем дохода выше 60 т. р. в месяц склонны соглашаться с утверждением, т. е. не изменять выбранные стратегии инвестирования	Связь недопустима. Не наблюдалось существенного влияния демографического фактора «ежемесячный доход» на степень утверждения	Связь допустима. Респонденты с уровнем дохода выше 60 т. р. в месяц склонны соглашаться с утверждением (степень утверждения 7–9), т. е. могут продать актив, но не готовы мириться с пониженной ценой и поэтому держат инвестиции
СЧА	Связь недопустима. Не наблюдалось существенного влияния демографического фактора «СЧА» на степень утверждения	Связь недопустима. Не наблюдалось существенного влияния демографического фактора «СЧА» на степень утверждения	Связь недопустима. Не наблюдалось существенного влияния демографического фактора «СЧА» на степень утверждения	Связь недопустима. Не наблюдалось существенного влияния демографического фактора «СЧА» на степень утверждения

Таким образом, наличие теневых рынков жилья, анализ их характера должен включать исследование элементов субъективной иррациональности. Основой подобных исследований должны стать концепции, выдвигаемые поведенческой экономикой, поскольку они позволяют лучше понять мотивы и стратегии лиц, держащих теневые инвестиции.

ЛИТЕРАТУРА (REFERENCES)

- Bandura A. (1999). Moral Disengagement in the Perpetration of Inhumanities // *Personality and Social Psychology Review*, No. 3, pp. 193–209.
- Bokhari S., Geltner D. (2011). Loss Aversion and Anchoring in Commercial Real Estate Pricing: Empirical Evidence and Price Index Implications // *Real Estate Economics*, No. 2, pp. 62–74.
- Cao H., Han B., Hirshleifer D., Zhang H. (2007.) Fear of the Unknown: Familiarity and Economic Decisions // *Working paper*, University of California, Irvine, No. 4, pp. 12–22.
- Colvin C., Block J., Funder D. (1995). Overly Positive Self-Evaluations and Personality: Negative Implications for Mental Health // *Journal of Personality and Social Psychology*, No. 6, pp. 1152–1162.
- Einio M., Kaustia M., Puttonen V. (2008) Price Setting and the Reluctance to Realize Losses in Apartment Markets // *Journal of Economic Psychology*, No. 29, pp. 19–34.
- Genesove D., Mayer C. (2001). Loss Aversion and Seller Behavior: Evidence from the Housing Market // *Quarterly Journal of Economics*, No. 4, pp. 1233–1260.
- Gonzalez-Navarro M., Quintana-Domeque C. (2009). The Reliability of Self-Reported Home Values in a Developing Country Context // *Journal of Housing Economics*, No. 18, pp. 311–324.
- Kaustia M., Alho E., Puttonen V. (2008). How Much Does Expertise Reduce Behavioral Biases? The Case of Anchoring Effects in Stock Return Estimates // *Financial Management*, No. 37, pp. 391–411.
- Lane M., Seiler M., Seiler V. (2012). Identifying Behavioral Explanations for a Subset of the Real Estate Shadow Market // *Journal of Housing Research*, No. 20, pp. 191–211.
- Samuelson W., Zeckhauser R. (1988). Status Quo Bias in Decision Making // *Journal of Risk and Uncertainty*, No. 1, pp. 7–59.
- Seiler M., Seiler V., Traub S., Harrison D. (2008). Regret Aversion and False Reference Points in Residential Real Estate // *Journal of Real Estate Research*, No. 30, pp. 461–74.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

МЕЛИКОВ Ю.И.,

кандидат экономических наук, профессор,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: y.melikov@list.ru;

СОЛОВЬЕВА А.М.,

ведущий специалист отдела валютного контроля
ОАО «Банк Москвы»,
e-mail: am.solovyeva@rambler.ru

В настоящей работе рассматриваются теоретические вопросы организации международных расчетных отношений: понятие расчетов, их виды, структура, функции, их влияние на кругооборот капитала предприятий России.

Ключевые слова: расчетные отношения; расчеты; платеж; расчетная позиция; экспортер; импортер; поставщик; плательщик; кругооборот капитала предприятий.

NATIONAL AND INTERNATIONAL CALCULATIONS IN THE MARKET ECONOMY OF RUSSIA

MELIKOV U.I.,

Ph.D., prof.
RSEU,
e-mail: y.melikov@list.ru;

SOLOVYIEVA A.M.,

Leading expert of department foreign exchange controls
«Bank of Moscow»,
e-mail: am.solovyeva@rambler.ru

In this assignment, a theoretical questions of the organization of international settlement relations are considered: the concept of settlements, their types, structure, functions, their influence on the circulation of capital enterprises.

Keywords: calculations payments; estimation; payments; the estimated position; exporter; importer; supplier; payer; circulation of capital of the enterprise.

JEL classification: E01, E44.

Правильная организация национальных (внутригосударственных) и международных расчетов играет важную роль в обеспечении бесперебойного функционирования предприятий и организаций – участников внешнеэкономической деятельности. Посредством расчетов осуществляется расширенное воспроизводство и непрерывный кругооборот капитала, последовательная смену его функциональных форм на каждом предприятии и в экономике в целом.

Эффективность расчетов во многом зависит от правильного понимания теоретических положений, являющихся основой организации расчетных отношений. Поэтому предметом данной статьи является рассмотрение вопросов теории расчетов в условиях рыночной экономики и развития внешнеэкономической деятельности российских предприятий.

Международные расчеты следует рассматривать как базирующуюся на научной основе систему – комплекс законов и правил (международных и национальных) регулирующих организацию и проведение международных расчетов юридических и физических лиц, разных юрисдикций, а также совокупность кредитных организаций, осуществляющих международные платежи и валютный контроль при их проведении. Система международных расчетов включает следующие элементы: субъекты и объекты расчетных отношений, а также механизм перевода денежных средств. В осуществлении последнего важная роль отведена субъектам, непосредственно обслуживающим участников внешнеэкономической деятельности, осуществляющим валютное регулирование и контроль при проведении международных расчетов (ЦБ РФ, коммерческие банки, Федеральная служба финансово-бюджетного надзора, Федеральная служба по финансовому мониторингу, органы законодательной власти, разрабатывающие и принимающие правовую базу по проведению международных расчетов). Кроме того, опосредственно в расчетном процессе участвуют таможенные, налоговые, судебные органы и пр.

В российской и зарубежной научной литературе отсутствует единая точка зрения на содержание понятий «расчеты» и «международные расчеты».

Многие экономисты и практики, анализируя развитие расчетных отношений в СССР и России, смешивают и отождествляют понятия «расчеты» и «платежи», понимая под «расчетами» чисто денежные, а не товарно-денежные отношения. Подобная трактовка могла иметь право на жизнь в советский период, в условиях командно-административной экономики, когда основной формой расчетов между предприятиями являлись безналичные расчеты. Платежи за товары, работы (услуги) осуществлялись, как правило, после их отгрузки (исполнения) и фактически завершали расчеты. Иная ситуация имеет место в современной экономике России, характеризующейся не только наличием множества хозяйствующих субъектов разных организационно-правовых форм (в т. ч. малого и среднего бизнеса), но и рыночной нестабильностью, экономической неопределенностью, непредсказуемостью результатов их деятельности. Этим обусловлено широкое использование при расчетах хозяйствующими субъектами (независимо от формы собственности) авансирования или предоплаты. В результате завершения расчетов «в одних случаях расчеты начинаются с движения товара и завершаются движением денежных средств, а в других – начинаются с движения денежных средств и завершаются движением товара». Однако при всех обстоятельствах они считаются завершенными только тогда, когда поставщик получил деньги, а покупатель товар. Таким образом, «расчеты» более общее понятие чем «платежи». Первое в отличие от второго включает в себя как перемещение денежных средств от плательщика к получателю, так и перемещения товаров, работ, услуг от производителя (исполнителя) к заказчику (Меликов, 1998).

Исходя из этого, проф. Ю.И. Меликов дает следующее определение понятия «расчеты», которые могут быть национальными (внутренними) и международными. «Расчеты в народном хозяйстве представляют собой совокупность экономических (товарно-денежных) отношений, связанных с возникновением и урегулированием взаимных требований и обязательств субъектов рынка (государства, предприятий, организаций, населения, рабочих и служащих) в процессе осуществления хозяйственных операций» (Меликов, 2011). Эта позиция находит поддержку в экономической литературе других авторов (Ануреев, 2004).

Международные расчеты являются составной частью расчетов вообще, имеют специфические особенности, связанные с трансграничным движением товаров и денег (валютных средств) между хозяйствующими субъектами разных юрисдикций.

Однако у российских и зарубежных ученых существуют различные мнения на формулировку понятия «международные расчеты». Одни из них подразумевают под международными расчетами только платежи (денежные переводы), другие – урегулирование денежных требований и обязательств, третьи – денежные расчеты между субъектами рынка разных стран, включая граждан, связанные со всеми возможными сферами деятельности (экономическими, экономическими, культурными). Четвертые рассматривают международные расчеты как платежи в процессе внешнеторговых сделок, пятые – как расчеты юридических и физических лиц за приобретенные (проданные) товары; шестые – как денежные расчеты юридических и физических лиц, связанные с внешней торговлей, кредитами, инвестициями, некоммерческими платежами.

Проведем анализ содержания этих теоретических позиций на понятие «международные расчеты».

Итальянский экономист G. Лука считает платеж международным, если он обращается в более чем в одном государстве (Luca, 2000). В данном случае цитируемый автор отождествляет международные расчеты с платежами (переводами), но верно акцентирует внимание на трансграничном характере движения средств.

В определении «международных расчетов», данном в юридической энциклопедии¹, правильно в обобщенном виде указаны субъекты международных расчетных отношений – юридические и физические лица (резиденты и нерезиденты), отмечается трансграничный характер движения товаров и денежных средств (Энциклопедия юриста, 2005). Однако международные расчеты трактуются в узком смысле этого слова (только за приобретенные или проданные товары), в то же время, расчеты за выполненные работы, оказанные услуги, а также связанные с политической, экономической деятельностью юридических и физических лиц в этом определении не учтены.

В определении понятия «международные расчеты», данное проф. Л.Н. Красавиной, как «урегулирование платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим в связи с экономическими, политическими и культурными отношениями между юридическими и физическими лицами разных стран» (Красавиной, 2008). Следует

¹ Международные расчеты – расчеты юридических и физических лиц (резидентов и нерезидентов), находящихся на территории РФ, с юридическими и физическими лицами, находящимися на территории других государств, за приобретенные (проданные) ими товары.

отметить следующие положительные моменты. Международные расчеты рассматриваются как трансграничные отношения всех категорий юридических и физических лиц. Сфера расчетов охватывает все существующие виды международных отношений (экономические, политические и культурные). Международные расчеты связаны с урегулированием требований и обязательств. Данное определение трактует международные расчеты в широком смысле этого слова, включает все виды требований и обязательств и платежей по их урегулированию. Однако в этом определении основное внимание фиксируется на исполнении (урегулировании) платежей по денежным требованиям и обязательствам, хотя более логично рассматривать международные расчеты как протекающий во времени и пространстве процесс возникновения и урегулирования взаимных требований и обязательств (начальной и заключительной стадии расчетного процесса).

Похожее универсальное определение дается в работе К.А. Семенова, который считает что расчеты – «система регулирования по денежным требованиям и обязательствам, возникающим между правительствами, предприятиями, учреждениями и гражданами различных стран». (Семенов, 1999) В данном лаконичном определении указывается на трансграничный характер расчетов, однако не показано, каких сфер деятельности они касаются, характер и виды возникающих требований и обязательств.

В определении «международных расчетов», данных О.С. Ковалевской и А.С. Афанасьевой, не указаны субъекты международных расчетных отношений (кроме банков), под международными расчетами фактически понимаются платежи, проводимые банками на основе регламентов, норм и правил осуществления расчетов принятых в большинстве стран мира и в международном сообществе (Ковалевская, Афанасьева, 2011).

Такие экономисты, как В.Г. Шавлюк², В. Тихиня³, Э.А. Арустамов⁴, связывают свои определения с денежными требованиями и обязательствами: во внешнеэкономической деятельности (В.Г. Шавлюк), в процессе внешне-торговых сделок (Э.А. Арустамов), с внешнеторговыми и иными внешнеэкономическими операциями (В. Тихиня) (Шавлюк, 2010; Тихиня, 2001; Арустамов, 2008). Такой подход, хотя и расширяет сферу международных расчетных отношений, однако не охватывает весь спектр международных отношений, опосредствуемых международными расчетами.

Кроме того, понятия внешнеторговая деятельность и внешнеторговой операции (сделки) уже понятия внешнеэкономической деятельности и операции (сделок). Первое включает в себя «деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью» («Общие требования к порядку контроля за осуществлением внешнеэкономических операций с товарами и технологиями, подлежащими экспортному контролю», 1994), второе – «внешнеторговые, инвестиционные и иные операции в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них» (Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», ред. 2012). Поэтому эти понятия являют международные расчеты «в узком смысле», не охватывают политические и культурные отношения, а также отношения между физическими лицами, вызывающие трансграничные переводы денежных средств.

В Большой советской энциклопедии международные расчеты⁵ рассматриваются как денежные расчеты всех субъектов по всем видам международных отношений, т. е. они трактуются «в широком смысле этого слова» (Большая советская энциклопедия, 1969–1978). Этому определению присущи следующие недостатки. Международные расчеты трактуются только как денежные расчеты (в смысле денежных платежей), однако расчеты по своему характеру могут быть товарно-денежными, включающими встречное движение товара и денег. Другая их часть может осуществляться только в денежной форме (например, движение капитала, перевод пенсий, алиментов, командировочных, выдача и погашения кредита, выплата процентов и дивидендов), третья часть происходит в товарной форме (бартер, компенсационные сделки и т. п.), но стоимостная оценка взаимопогашающихся поставок товаров (взаимных требований и обязательств каждой из сторон) осуществляется в денежной форме в валюте контракта.

По мнению А.М. Соловьевой, международные расчеты связаны с исполнением денежных обязательств по возмездным двусторонним сделкам, сторонами которых выступают хозяйствующие субъекты находящиеся в разных странах, а также платежи, осуществляемые исключительно по воле одной из сторон (дарение, пожертвование. гранды и т. п.). (Соловьева, 2012).

Данное определение дифференцирует все расчетные отношения по критерию возмездности и безвозмездности двусторонних сделок хозяйствующие субъектов, однако в данном определении расчеты связываются только с исполнением денежных обязательств по этим сделкам, т. е. данное определение связано с завершающей стадией расчетного процесса – платежами.

Авторы не претендуют на исчерпывающее рассмотрение всего множества имеющихся в экономической литературе определений «международных расчетов», однако считают необходимым изложить свое видение подхода к

² Международные расчеты – расчеты, представляющие собой систему организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам во внешнеэкономической деятельности.

³ Международные расчеты – расчеты между юридическими лицами, а также расчеты с участием физических лиц, проводимые через банк, по внешнеторговым и иным внешнеэкономическим операциям.

⁴ Международные расчеты – это платежи по денежным требованиям и обязательствам, возникающим в процессе внешнеторговых сделок.

⁵ Международные расчеты – денежные расчёты между предприятиями, учреждениями, банками и отдельными лицами разных стран, связанных с внешней торговлей, кредитами, инвестициями, транспортными услугами, туризмом, с содержанием дипломатических представительств за границей, с командировками, поездками делегаций, а также с другого рода переводами средств за границу (переводы прибылей, гонораров, пенсий, алиментов, и т. п.)

рассматриваемой проблеме и сформулировать определение «международные расчеты», позволяющее учесть и синтезировать положительные аспекты имеющихся в научной литературе определений.

Так, в определении проф. Ю.И. Меликова внимание акцентируется на расчетах как на процессе, начинающемся с возникновения взаимных требований и обязательств и завершающемся их урегулированием. При заключении контракта (внутреннего или международного) происходит определение и фиксация взаимных требований и обязательств поставщиков (экспортеров) и покупателей (плательщиков). Первые обязуются поставить товар в необходимом количестве, обусловленного качества, по определенной цене, а вторые обязуются его оплатить. Одновременно у каждой из сторон возникают требования к своему контрагенту: у плательщика (импортера) – по поставке товара у поставщика –экспортера по его оплате. Таким образом, каждая из сторон имеет по отношению к другой взаимные требования и обязательства. До начала исполнения заключенного контракта, у каждой из сторон имеет место закрытая расчетная позиция (требования равны обязательствам). С началом исполнения контракта происходит изменения расчетной позиции каждой из сторон. У поставщика, отгрузившего продукцию (выполнившего свои обязательства) возникает открытая длинная расчетная позиция (требования к плательщику при выполненных обязательствах больше обязательств перед ним). У плательщика возникает короткая расчетная позиция – обязательства по оплате при выполненных поставщиком требованиях. Перечислением платежа в пользу поставщика (экспортера) происходит окончательное урегулирование взаимных требований и обязательств и завершения расчетов.

В случае если расчеты начинаются с предоплаты или авансирования поставщика (экспортера), то у плательщика (импортера) возникает длинная расчетная позиция (требования по поставке товара при уже исполненных обязательствах по оплате). Одновременно у поставщика возникает короткая расчетная позиция, т. к. обязательства по отгрузке еще не исполнены, а оплата уже получена. В этом случае закрытие расчетной позиции и завершение расчетов (урегулирование расчетных требований и обязательств) происходит путем поставки товара в пользу экспортера.

Кроме того, следует отметить что взаимные требования и обязательства по своему характеру могут быть: 1) многосторонними (при проведении многостороннего зачета (клиринга), а также при расчетах с использованием тратт (переводного векселя, по условиям которого векселедатель (приказодатель) предлагает плательщику (акцептанту) заплатить в пользу третьего лица – бенефициара)), 2) односторонними (уплата таможенных пошлин, налогов, пенсий, алиментов и т. п.), когда одна сторона только требует, а другая обязана исполнять свои обязательства, а также платежи по волеизъявлению одной стороны (пожертвования, гранды, оказание финансовой помощи) вытекающие из принятия на себя политических, экономических, моральных и культурных обязательств), 3) двусторонними (у экспортера и импортера возникают одновременно взаимные требования и обязательства по отношению друг к другу, которые в результате завершения расчетов урегулируются).

Исходя из вышесказанного, по нашему мнению, международные расчеты – это процесс возникновения и урегулирования взаимных товарно-денежных требований и обязательств (многосторонних, двусторонних и односторонних) физических и юридических лиц, связанных с трансграничным движением товаров, работ, услуг, капиталов, денежных средств, финансированием субъектов, осуществляющих политические, экономические и культурные межгосударственные связи.

Достоинства данного определения следующие:

1) в определении дается понимание международных расчетов в широком смысле этого слова, оно охватывает все сферы международных отношений (экономические, политические, культурные), а также все субъекты и объекты международных валютных расчетов;

2) международные расчеты рассматриваются не как отдельно взятый акт урегулирования требования и обязательств, а как процесс возникновения и урегулирования взаимных требований и обязательств. Каждая из сторон внешнеторгового контракта одновременно имеет и требования и обязательства по отношению к другой. Экспортер имеет обязательства поставить импортеру товар с зафиксированными показателями количества, качества и цены, и после отгрузки у него возникает требование к импортеру о получении соответствующего платежа. Импортер имеет требования к контрагенту на получение товара с зафиксированными в контракте показателями количества, качества и цены. После исполнения экспортером своего обязательства (перед импортером) у последнего возникает обязательство перед экспортером о перечислении платежа;

3) международные расчеты рассматриваются не только как чисто денежные отношения, но и как товарно-денежные отношения, включающие встречное движение товара и денег;

4) учтено, что часть международных расчетов осуществляется в чисто денежной форме (движения капитала, перевод пенсий, алиментов, командировочных, выдача и погашения кредита, выплата процентов дивидендов), а другая часть – в товарной форме (бартер, компенсационные сделки и т. п.), хотя стоимостная оценка взаимопогашающихся поставок товаров (взаимных требований и обязательств каждой из сторон) осуществляется в денежной форме в валюте контракта;

5) взаимные требования и обязательства могут быть двухсторонние, как описано выше, когда у каждого субъекта (экспортера и импортера возникают одновременно требования и обязательства по отношению друг к другу, которые в результате завершения расчетов урегулируются. Вместе с тем, в практике внешнеэкономической деятельности имеют место односторонние требования и обязательства, (уплата таможенных пошлин, налогов, пенсий, алиментов и т. п.), когда одна сторона только требует, а другая обязана исполнять свои обязательства. Многосторонние взаимные требования и обязательства могут возникать при проведении многостороннего зачета (клиринга), а также при расчетах с использованием тратт (переводного векселя, по условиям которого векселедатель (приказодатель) предлагает плательщику (акцептанту) заплатить в пользу третьего бенефициара).

Данное определение позволит развить понятийный аппарат в сфере международных экономических отношений и будет способствовать дальнейшему развитию и совершенствованию нормативно-правовой основы международных валютных расчетов, валютного регулирования и валютного контроля за деятельностью хозяйствующих субъектов России и нерезидентов.

ЛИТЕРАТУРА

- Ануреев С.В. (2004). Платежные системы и их развитие в России. М.: Финансы и статистика. С. 4–19.
- Арустамов Э.А. (2008). Внешнеэкономическая деятельность. М.: ЗАО «Интер-эксперт». С. 259
- Большая советская энциклопедия. М.: Советская энциклопедия (1969-1978). Доступно на: <http://slovari.yandex.ru/~%D0%BA%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D0%B8/%D0%91%D0%A1%D0%AD/>.
- Красавина Л.Н. (2006). Международные валютно-кредитные отношения: учебник. М.: Финансы и статистика. С. 31.
- Ковалевская О.С., Афанасьев А.С. (2011). Международные валютно-финансовые и кредитные отношения: учеб. Пособие. Братск : ГОУВПО «БрГУ». С. 27.
- Меликов Ю.И. (1998). Глава 3. Безналичные расчеты в кн. Деньги, кредит, банки/ Учебное пособие под ред. О.Г. Сменюта. М.: Контур. С. 81.
- Меликов Ю.И. (2010). О роли расчетов в обеспечении непрерывности кругооборота капитала. Ученые записки. Вып. 16 // РГЭУ (РИНХ). Ростов-н/Д. С. 36.
- «Общие требования к порядку контроля за осуществлением внешнеэкономических операций с товарами и технологиями, подлежащими экспортному контролю» (2004). (Утверждены в г. Москве 21.09. решением 190 Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества).
- Семенов К.А. (1999). Международные валютные и финансовые отношения. М.: Издательство ТЕИС. С. 70.
- Соловьева А.М. (2012). Основные этапы развития международных расчетных отношений России // Международная научная конференция «Актуальные вопросы современной науки» / Издательский центр «Открытие». Санкт Петербург: 1-2 июня. С. 70.
- Тихиня В. (2001). Международные расчетные отношения // Юстиция Беларуси. № 2. С. 39.
- Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ (ред. от 28.07.2012) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».
- Шавлюк В.Г. (2010). Организация и техника внешнеторговых операций: Учебное пособие. М.: МГЭКЧИС. С. 4.
- Энциклопедия юриста. (2005). Доступно на: http://dic.academic.ru/contents.nsf/enc_law/.
- Luca G. (2000). Radicati di brozolo. International Payments and Conflicts of laws // American Journal of Comparative Law. No. 48. С. 308.

REFERENCES

- Anyreev S.V. (2004). Payment systems and there are development of Russia. M.: Finance and Statistics. p. 4-19. (In Russian.)
- Arystamov E.A. (2008). Foreign economic activity. M.: ЗАО «Inter-expert». p. 259. (In Russian.)
- Encyclopedia lawyer (2005). Available at: http://dic.academic.ru/contents.nsf/enc_law/. (In Russian.)
- Federal Law No. 164-ФЗ from 8 December 2003 «About of the government regulation foreign trade activity». (In Russian.)
- General requirements for monitoring the implementation of the order of export of goods and technologies subject to export control (2004). (Approved in Moscow 21.09. Decision 190 of the Interstate Council of the Eurasian Economic Community). (In Russian.)
- Great Soviet Encyclopedia (1969-1978). M.: Soviet Encyclopedia. Available at: <http://slovari.yandex.ru/~%D0%BA%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D0%B8/%D0%91%D0%A1%D0%AD/>. (In Russian.)
- Krasavina L.N. (2006). International monetary and credit relations: textbook. M.: Finance and Statistics. p. 31. (In Russian.)
- Kovalevskaj O.S., Afanasjev A.S. (2011). The international monetary and credit relations: textbook. allowance. Bratsk: «BrGU». p. 27. (In Russian.)
- Luca G. (2000). Radicati di brozolo. International Payments and Conflicts of laws. American Journal of Comparative Law. No. 48. P. 308.
- Melikov U.I. (1998). Chap. 3. Non-cash payments in book. Money, credit, banks. Textbook. allowance ed. by Semenuta O.G. M.: Contour. (In Russian.)
- Melikov U.I. (2010). On the role of calculations to ensure continuity of the circulation of capital. Memoirs. No. 16. RSUE (RINE). Rostov on Don. (In Russian.)
- Semenov K.A. (1999). International monetary and financial relations. M.: Publishing TEIS. p. 70. (In Russian.)
- Shavluk V.G. (2010). Organization and technology of foreign trade operations: Textbook. allowance. M.: MGAUEC. p. 4. (In Russian.)
- Solovyeva A.M. (2012). The main stages of the development of international accounting relations Russia. International Scientific Conference «Actual problems of modern science». Publishing Center «Opening». Saint Petersburg: 1–2 june. p. 70. (In Russian.)
- Tihinja V. (2001). International settlement relations. Justice of Belarus. No. 2. p.39. (In Russian.)

МЕХАНИЗМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ИНДИВИДУАЛЬНОГО И ОБЩЕСТВЕННОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

САВЕНКО О.Л.,

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»,
Южный федеральный университет,
e-mail: olsavenko@sfedu.ru

Воспроизводство индивидуального и общественного капиталов выступает императивом перехода на траекторию устойчивого развития российской экономики, поскольку обеспечивает (при прочих равных условиях) реализацию возможностей, определяемых ее ресурсным потенциалом, генотипом, эволюционирующим в условиях институциональных изменений. Механизмы воспроизводства капитала, встраиваемые в архитектуру инновационной экономики, в большинстве своем, реализуются в суженном масштабе, видоизменяются и «мутируют», особенно в условиях неустойчивости экономического развития, кризисных явлений, что обуславливает появление и тиражирование незргодичных форм их существования.

Ключевые слова: механизм; воспроизводство; индивидуальный капитал; общественный капитал; институциональные изменения.

MECHANISMS OF THE REPRODUCTION OF INDIVIDUAL AND PUBLIC CAPITAL UNDER THE CONDITIONS INSTITUTIONAL CHANGE

SAVENKO O.L.,

PhD, Lecturer of the department of Finance and Credit,
Southern Federal University,
e-mail: olsavenko@sfedu.ru

The reproduction of individual and public capital comes out as the imperative of passage to the trajectory of the steady development of Russian economy, since it ensures the realization of the possibilities, determined by its resource potential, genotype, which evolves under the conditions institutional change (in other conditions being equal). The mechanisms of the reproduction of capital, built in the architecture of the innovation economy, in majority their, realize on a narrowed scale, they are modified and they «mutate» especially under the conditions of the instability of economic development, crisis phenomena, which causes appearance and circulation of the non-ergodic forms of their existence.

Keywords: mechanism; reproduction; individual capital; public capital; institutional change.

JEL classification: D24, G39, O17.

Преобразование организационно-экономического механизма хозяйствования в условиях глобальной «гегемонии» экономики инновационного типа, предполагающей повсеместное внедрение и использование научно-технических достижений, обуславливает необходимость активизации инвестиционного процесса, направленного на обновление производственных фондов, повышение конкурентоспособности продукции посредством структурной модернизации предприятий и организаций, а также сбалансированного развития всех секторов экономики, способствующих формированию единого социально-экономического континуума как фундамента устойчивого типа развития.

Доля нефтегазовых доходов в общих доходах федерального бюджета за последнее десятилетие увеличилась более чем в два раза: с 20% в 2002 г. до 50% в 2012 г., а нефтегазовый дефицит при этом возрос более чем в пять раз с 2%

ВВП в 2002 г. до 10,5% в 2012 г. По оценкам ведущих российских ученых, для преодоления структурных ограничений экономического роста в России необходимо поддерживать темпы экономического роста на уровне не ниже 8% ежегодного прироста ВВП, 10% – промышленного производства, 15% – инвестиций в основной капитал, 20% – расходов на НИОКР (*Глазьев, Ивантер и др., 2011*).

Кроме этого, все еще сохраняется сложившаяся технологическая и структурная зависимость российской экономики от внешних, конъюнктурных источников развития. В основе российского экспорта в январе-марте 2013 г. в страны дальнего зарубежья 75,3% составили топливно-энергетические товары (в январе – марте 2012 г. – 74,4%), а на экспорт машин и оборудования пришлось 3,6% (в январе – марте 2012 г. – 3,4%). В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья на долю машин и оборудования в январе-марте 2013 г. приходилось 49,6% (в январе-марте 2012 г. – 51,1%). Стоимостной объем импорта машиностроительной продукции по сравнению с январем-мартом 2012 г. увеличился на 2,9%, в том числе: механического оборудования – на 2,0%, электрооборудования – на 10,7%, железнодорожного транспорта – в 2,1 раза, инструментов и аппаратов оптических – на 6,3%. Очевидно, что наличие таких дисбалансов в экспортной структуре самым непосредственным образом свидетельствует о невозможности развития российской экономики по инновационному сценарию.

В таких условиях двигателем развития российской экономики должен стать машиностроительный комплекс, который, выступая ядром индустриальной экономики, воспроизводит не только активную часть всего ее основного капитала, но и самовоспроизводит свой собственный капитал (*Маевский, 2012*). Поэтому все больше актуализируется проблема исследования ядра индустриальной экономики, выступающей своеобразной условной исходной точкой постиндустриальной экономики, в которой наивысшую ценность имеют инновации, знаниеориентированные технологии, ускоряющие бизнес-процессы, связанные с воспроизводством и самовоспроизводством при условии тиражирования наиболее эффективных с точки зрения прогрессивных институциональных изменений механизмов приложения индивидуального и общественного капитала.

Кругообороты индивидуальных капиталов переплетаются друг с другом, предполагают и обуславливают друг друга и как раз благодаря этому-то сплетению образуют движение всего общественного капитала (*Маркс, Энгельс*). При этом специфика межфирменных взаимодействий технологически связанных предприятий в условиях дефицита собственных и сложности получения заемных средств для развития производства обуславливает необходимость исследования экономических механизмов, представляющих собой необходимые взаимосвязи, естественно возникающие между различными экономическими явлениями и ведущие к очевидным результатам (*Кульман, 1993*).

На современном этапе развития российской экономики индивидуальный капитал, образовавшийся в условиях несовершенной институциональной среды в процессе проведения приватизации, в большинстве своем все еще концентрируется у неэффективных собственников. Передел государственной собственности в условиях становления рыночных основ хозяйствования в России осуществлялся преимущественно с целью контроля финансовых потоков. В настоящее время все еще продолжается его дестабилизирующее воздействие на развитие российской экономики: процессы общественного воспроизводства и накопления, сражаясь с элитами корпоративного капитала и институциональных инноваторов (групп со специальными интересами), обеспечивает мультипликативный эффект повышения корпоративной власти, детерминирующей рост преимущественно простого и суженного типов его воспроизводства. Так, в январе-апреле 2013 г. доля убыточных организаций по сравнению с соответствующим периодом 2012 г. увеличилась на 1,9% и составила 34,8%. Поэтому чрезвычайно важно усиление внимания на изучении институциональной составляющей социально-экономической динамики, отражающей, в том числе, и качественные параметры воспроизводственного процесса.

При этом, как справедливо отмечают современные исследователи, излишняя концентрация только на частных формальных и игровых механизмах реализации правил значительно ограничивает понимание процессов возникновения и изменения правил и институтов в контексте конкретных исторических, антропологических и культурных условий (*Вольчик, 2012*). Разнообразие и адаптивная эффективность институтов способствуют стабильности экономических, а в более широком смысле, и социальных порядков (*Хайек, 2006; Норт, 2010*). Чем разнообразнее институты в хозяйственном порядке, чем сильнее формальные и неформальные институты и правила взаимодополняют друг друга, тем легче и быстрее происходит адаптация к различным шокам, таким, например, как экономические кризисы.

Однако институциональные изменения в современном мире нельзя интерпретировать только как локальные, они все больше становятся связанными с влиянием глобализации и международных организаций на процесс внедрения глобальных стандартных институтов (ГСИ) (*Chang, Ha-Joon, 2011*). Внедрение ГСИ является, с одной стороны, частным случаем импорта институтов, а с другой – отражением процесса стандартизации механизмов экономического регулирования. Данные процессы могут оцениваться неоднозначно по отношению к экономической эффективности воспроизводства индивидуального и общественного капиталов по причине того, что такие изменения препятствуют институциональному разнообразию, что неизбежно будет сказываться на адаптивной эффективности самих институтов. Длительная стабильность порядков с «плохими институтами» показывает, что естественные государства или порядки с ограниченным доступом представляют собой своеобразную норму функционирования экономических и социальных институтов, что необходимо учитывать при планировании и осуществлении институциональных реформ, обеспечивающих реализацию модернизационной стратегии развития.

Происходящие с различной периодичностью в глобальной экономике кризисы выступают не только своеобразным переходом к технологическим укладам, их также можно обозначить в качестве отправного пункта модерниза-

ции. В передовых странах отчетливо проявляется тенденция увеличения расходов на освоение новейших технологий и масштабов их применения с темпом около 35% в год (Глазьев и др., 2009). При этом фондовые индексы высокотехнологических компаний растут быстрее средних показателей, что приводит к перетоку значительной части оставшегося после коллапса финансовых пузырей капитала в производство нового технологического уклада (Перес, 2011). По оценкам экспертов научного сообщества, после структурной перестройки экономики ведущих стран на основе нового технологического уклада в течение ближайших 7 лет начнется новая длинная волна экономического роста. При этом баланс негативных и позитивных эффектов будет определяться скоростью роста новых производств, компенсирующих сжатие устаревающей части экономики (Глазьев, Ивантер и др., 2011).

Накопленные в российской экономике до кризиса резервы позволили снизить действие банкротств и явно выраженной принудительной структурной модернизации, однако впоследствии на уровне государственного управления экономики стала осуществляться политика «модернизации сверху». Очевидно, что при помощи только формальных институтов невозможно достичь целевых установок модернизации, ведь она требует конкуренции – как экономических агентов, так и институтов. В этом отношении положительными факторами модернизации могут стать два крупных внешнеэкономических решения 2011 г. – присоединение России к ВТО и прорыв на пространстве постсоветской интеграции (начал функционировать Таможенный союз (ТС), заключено соглашение по Единому экономическому пространству (ЕЭП) России, Белоруссии и Казахстана). Вступление в ВТО должно повысить конкуренцию для российских товаропроизводителей, а создание ТС и ЕЭП – дополнить конкуренцию товаров конкуренцией институтов (May, 2012).

Изменения институтов неизбежно порождают реакцию со стороны включенных в их действие организаций, групп специальных интересов и индивидов. Такая реакция является фактором того, что социальные порядки являются адаптивно-сложными (Артур, 2003) и неэргодическими системами. Несмотря на фундаментальную неопределенность, связанную с взаимонастройкой институциональных инноваций и основных акторов, их иницирующих, построение классификаций и исторические исследования организационных форм и групп специальных интересов представляются очень важными, особенно в контексте эволюции сложных форм экономической координации в усложняющемся мире.

Экономическая эффективность / неэффективность функционирования данных предприятий во многом определяется формой их взаимодействия, обусловленной сложившимися в процессе проведения приватизации механизмами воспроизводства индивидуального капитала.



Рис. 1. Механизм воспроизводства промышленного капитала в условиях проведения приватизации

Источник: составлено автором.

В данном аспекте необходимо учитывать не только специфические, но и общие условия, тенденции и эффекты реализации тех или иных механизмов. Так, например, сравнительно новые в масштабах исторического развития общества корпоративные структуры (ФПГ, холдинги и т. д.), стали не только результатом проводимых экономических реформ, но и в определенной мере ассоциировались с организационно-институциональной основой инвестиций. Они в самом начале современных институциональных изменений должны были запустить финансовый механизм модернизации оборудования и технологических процессов, реконструкции некоторых российских предприятий.

Кроме этого, экономическое содержание процесса формирования прямых инвестиций в значительной степени обусловило современную архитектуру корпоративного сектора российской экономики, характер конкуренции на отраслевых рынках (Гимади, Добродей, Костюк, 2005). Таким образом, форсированная приватизация не сопровождалась активизацией инвестиционной и инновационной активности, а прямым ее результатом явилось накопление частного капитала, главным образом, на базе присвоения им государственной собственности, созданной в советское время, что позволяет сделать вывод о нереализованном созидательном потенциале приватизации в части увеличения национального богатства страны.

Традиционно выявление взаимосвязи приведенных на рис. 2 факторов, их взаимная увязка осуществляется в процессе построения системы сбалансированных показателей, включающей: финансовую деятельность, отношения с потребителями, организацию бизнес-процессов, обучение и развитие. Однако, на наш взгляд, она не отражает специфику институциональной трансформации российской экономики, ее «изменчивости», что обуславливает необходимость расширения ее элементного состава посредством включения в исследуемую систему таких проекций, как «институциональная среда» и «инновации».

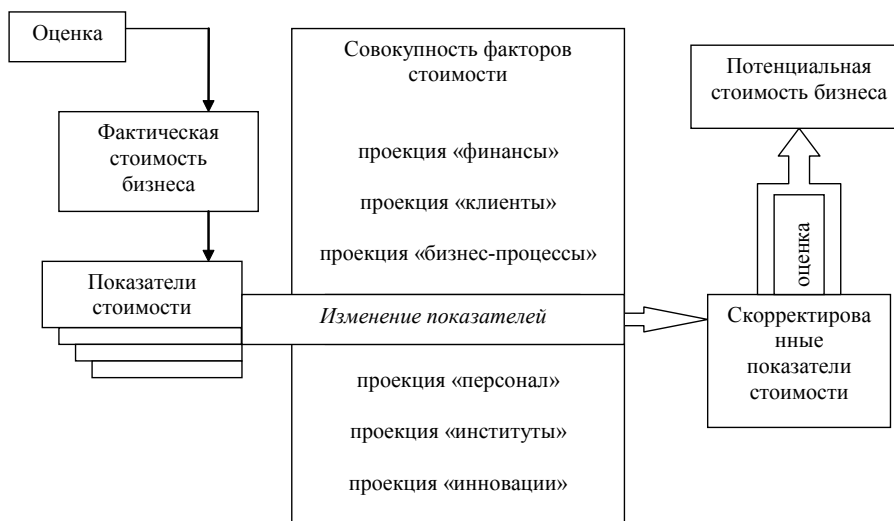


Рис. 2. Общая схема оптимизации механизма воспроизводства индивидуального капитала
Источник: составлено автором

В этой связи экономический механизм воспроизводства индивидуального капитала предстает как сложно-организованная система взаимодействия экономических процессов и явлений, опосредующих его кругооборот в динамично изменяющихся условиях хозяйствования, и предполагает определение перспективных направлений развития соответствующих организационно-правовых форм предприятий, постоянное совершенствование ее научно-технического и производственного потенциала, организацию внутри- и межфирменного взаимодействия, выработку продуктово-рыночной стратегии, предполагающей оценку ее внутренних и внешних преимуществ, и т. д.

На уровне общественного воспроизводства четко тестируется наличие глобальных структурных дисбалансов, отражающих переориентацию в мировом масштабе с тиражируемой в XIX–XX вв. модели движения капитала из развитых стран (центра) в развивающиеся страны (на периферию) на символическую модель, в соответствии с которой Китай стал центром производства и сбережений, а США и другие развитые страны – центрами расходов и потребления.

Сохранение данных противоречий можно наблюдать еще и в том, как оценивают характер и масштабы оттока капитала из России частным, банковским и прочими секторами ЦБ РФ, Минэкономразвития (табл. 1), Всемирный Банк и др. организации и учреждения, занимающиеся, в том числе, изучением данной проблемы. Как показали результаты исследований последних лет, применяемая в России методика расчета данного показателя не может быть признана корректной, поскольку не принимает во внимание экономической природы транзакций, а ее совершенствование предполагает исключение следующих составляющих: сделок по слиянию и поглощению российскими компаниями зарубежных; прямых инвестиций через оффшоры; усиление контроля по статье «чистые ошибки и пропуски» (по ней проходит не меньше 10 млрд долл.) (Маркелов, 2013).

Таблица

Чистый ввоз/вывоз капитала в 2005–2012 гг. и январе-июне 2013 г. (млрд долл. США)

Годы	По данным ЦБ РФ			По данным Минэкономразвития РФ
	Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором	Чистый ввоз/вывоз капитала банками	Чистый ввоз/вывоз капитала прочими секторами	Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором
2005	-0,3	5,9	-6,2	-
2006	43,7	27,5	16,1	-
2007	87,8	45,8	42,0	81,7
2008	-133,6	-55,2	-78,3	-133,7
2009	-57,5	-32,2	-25,3	-56,1
2010	-30,8	15,9	-46,7	-34,4
2011	-84,8	-23,9	-60,9	-80,5
2012	-53,8	18,5	-72,3	-54,1
2013, в т.ч.:				
1-й квартал	-28,4	-17,2	-11,2	-25,8
2-й квартал	-10,0	-2,2	-7,7	-

Источник: составлено автором по данным сайта. URL: http://www.cbr.ru/search/print.asp?File=/statistics/credit_statistics/capital_new.htm.

В механизмах воспроизводства и индивидуального и общественного капитала в настоящее время можно вполне отчетливо обнаружить так называемые структурные кризисы. Так, на уровне индивидуального воспроизводства отмечается усиление противоречий между стратегическими и тактическими интересами компаний, что находит отражение в конфликте между капитализацией и ростом производительности. В последние десятилетия в корпоративном секторе экономики отчетливо прослеживается тенденция «распознавания» успешности, эффективности деятельности компании сквозь призму уровня ее капитализации на рынке. При этом также возможны такие траектории развития, в которых стремление к краткосрочным выгодам посредством избавления от акций компании вступает в прямое противоречие с обеспечением роста производительности труда, что в итоге не позволяет реализовывать долгосрочную стратегию ее развития. Более того, многие компании для видимого улучшения годовой финансовой отчетности прибегают к механизму слияний и поглощений, благодаря которым в образуемых корпоративных структурах можно увидеть сохранение старых неэффективных производств.

Безусловно, решения, принимаемые в условиях реализации современных технологий обеспечения бизнес-процессов, должны быть максимально адаптивными к динамике рынка. Тем не менее, они должны гармонично сочетать в себе и цели долгосрочного характера, те, которые большинство современных ученых ассоциируют с фундаментом прогрессивной социально-экономической динамики.

Именно поэтому чрезвычайно важно обозначить возможные направления не противоречащих друг другу траекторий и механизмов реализации индивидуального и общественного капитала:

1. Формирование эффективной национальной и региональной моделей воспроизводства индивидуального капитала обеспечивается развитием кооперационной сети «наука и образование – инновационный малый и средний бизнес – крупный бизнес», стимулирующей «перелив» знаний из сектора исследований и разработок и их капитализации в экономике и оптимизирующей механизмы воспроизводства индивидуального капитала в рамках всей инновационно-проводящей сети, удовлетворяющей рыночный спрос на высокотехнологическую продукцию совместными усилиями научно-исследовательских, внедренческих организаций и промышленных предприятий.

2. Повышение эффективности воспроизводственного процесса обеспечивается однонаправленностью государственной и фирменной политики посредством реализации модели субконтрактинга с использованием современных инструментов субподряда (аутсорсинг и инсорсинг), разрабатываемой на основе комплексно-ситуативного подхода к организации воспроизводственного процесса, подкрепленного правовыми нормами, адекватными институциональным условиям его формирования, становления и развития.

ЛИТЕРАТУРА

- Артур Б. (2003) Индуктивное мышление и ограниченная рациональность // *TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета)*. Т. 1. № 3. С. 25.
- Вольчик В.В. (2012). Институциональные изменения: на пути к созданию общей теории // *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований)*. Т. 4. № 4.
- Гимади И.Э., Добродей В.В., Костюк М.В. (2005). Теоретические аспекты оценки инвестиционного механизма промышленных предприятий территории // *Журнал экономической теории*. № 4. С. 80.
- Глазьев С.Ю., Дементьев В.Е., Елкин С.В., Крянев А.В., Ростовский Н.С., Фирстов Ю.П., Харитонов В.В. (2009). Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада // Под ред. С.Ю. Глазьева и В.В. Харитонова. М.: Тробиант.

Глазьев С.Ю., Ивантер В.В., Макаров В.Л., Некипелов А.Д., Татаркин А.И., Гринберг Р.С., Фетисов Г.Г., Цветков В.А., Батчиков С.А., Ершов М.В., Митяев Д.А., Петров Ю.А. (2011). О стратегии развития экономики России: препринт / Под ред. С.Ю. Глазьева. М.: ОН РАН.

Кульман А. (1993) Экономические механизмы. М.: Прогресс. С. 192.

Маевский В.И. (2012). О переключающемся режиме воспроизводства // *TERRA ECONOMICUS*. Т. 10. № 1.

Маркелов Р. Отток капитала из РФ пересчитали. Доступно на: <http://www.rg.ru/2012/12/17/ottok-site.html&lr=>.

Маркс К. Капитал. Т. 2. Книга 2. Отдел 3. Глава 18. Доступно на: http://www.souz.info/library/marx/capital/capital2o3.htm#_Toc518877131.

Норт Д. (2010) Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, С. 46.

Перес К. (2011) Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. М.: Дело.

Хайек Ф. (2006) Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики. М.: ИРИСЭН, С. 33–34.

Яковлев А.А., Данилов Ю.А. (2007). Российская корпорация на 20-летнем горизонте: структура собственности, роль государства и корпоративное финансирование // *Российский журнал менеджмента*. Т. 5. № 1. С. 13.

Chang, Ha-Joon (2011) Institutions and economic development: theory, policy and history // *Journal of Institutional Economics*. Vol. 7. Issue 4. P. 18–21.

REFERENCES

Arthur B. (2003) Inductive thinking and the limited rationality. *TERRA ECONOMICUS*. The economic herald of the Rostov state university T. 1. No. 3. P. 25. (In Russian.)

Chang, Ha-Joon (2011) Institutions and economic development: theory, policy and history. *Journal of Institutional Economics*. Vol. 7. Issue 4. P. 18–21.

Gimadi I.E., Dobrodey V.V., Kostyuk M.V. (2005). Theoretical aspects of the estimation of the investment mechanism of the industrial enterprises of territory. The periodical of the economic theory. No. 4. P. 80. (In Russian.)

Glazev S.U., Dementev V.E., Elkin S.V., Kryanev A.V., Rostovski N.S., Firstov U.P., Kharitonov V.V. (2009). *Nano-technologies as the key factor of new technological structure*. Ed. by S.U. Glazev and V.V. Kharitonova. M.: Troban. (In Russian.)

Glazev S.Yu., Ivanter V.V., Makarov V.L., Nekipelov A.D., Tatarkin A.I., Greenberg R.S., Fetisov G.G., Tsvetkov V.A., Batchikov S.A., Ershov M.V., Mityaev D.A., Petrov U.A. (2011). On strategy of the development of the economy of Russia: preprint. Ed. by. S.Yu. Glazev, M.: UNITED NATIONS RAN RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCE. (In Russian.)

Kuhlmann A. (1993) Economic mechanisms. M.: Progress. P. 192. (In Russian.)

Mayevskiy V.I. (2012). On the switching regime of the reproduction. *TERRA ECONOMICUS*, T. 10. No. 1. (In Russian.)

Markelov R. They recounted the draining of capital from RF. Available at: <http://www.rg.ru/2012/12/17/ottok-site.html&lr=> (In Russian.)

Marx K. Capital. T. 2. Book 2. Division 3. Chapter 18. Available at: http://www.souz.info/library/marx/capital/capital2o3.htm#_Toc518877131 (In Russian.)

North D. (2010). Understanding the process of economic changes. M.: Publishing house GU-VSHE, P. 46. (In Russian.)

Perez K. (2011). Technological revolutions and financial capital. Dynamics of bubbles and periods of prosperity. M.: Matter. (In Russian.)

Hayek F. (2006.) Right, legislation and the freedom: Contemporary understanding of the liberal principles of validity and policy. M.: IRISSEN. P. 33–34. (In Russian.)

Volchik V.V. (2012). Institutional change: on the way to the creation of general theory. *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (PERIODICAL OF INSTITUTIONAL OF EXPERIMENTS)*, T. 4. No. 4. (In Russian.)

Yakovlev A.A., Danilov U.A. (2007). Russian corporation at the 20-year horizon: the structure of property, the role of state and corporate finance. The Russian periodical of the management. T. 5. No. 1. P. 13. (In Russian.)

ТРАНСФОРМАЦИЯ ФУНКЦИИ УПРАВЛЯЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ФИНАНСОВОЙ НАДСТРОЙКИ НА ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ БАЗИС

УШАКОВ А.С.,

кандидат экономических наук,
докторант кафедры экономики и управления на предприятии,
Северо-Кавказский федеральный университет, филиал в г. Пятигорске,
e-mail: abolog@mail.ru

В статье раскрывается роль функции управляющего воздействия финансовой надстройки по отношению к хозяйственному базису. Автором проведен анализ механизма качественного преобразования воспроизводственного процесса.

Ключевые слова: финансовые инструменты; инвестиционный процесс; локальный финансовый рынок; кризисогенные факторы; преобразовательный потенциал.

REGENERATIONS OF FUNCTION OF OPERATING INFLUENCE OF A FINANCIAL SUPERSTRUCTURE IN RELATION TO ECONOMIC BASIS

USHAKOV A.S.,

PhD, Department of Economics and Enterprise Management,
North-Caucasian Federal University, a branch in the city of Pyatigorsk,
e-mail: abolog@mail.ru

The article reveals the role of function of operating influence of a financial superstructure in relation to economic basis. The author analyzes the mechanism of qualitative transformation of the reproduction process.

Keywords: financial instruments; investment process; local financial market; crisis-factors; the transforming potential.

JEL classification: E44, F37.

Для оценки функций финансового рынка раскроем формулу движения финансового капитала $D - T_f - D'$, производную от всеобщей формулы капитала, используя для этого концептуальное представление системы глобального хозяйства как кругооборота, всасывающего капитал в финансовые рынки и институты в центре, а также перекачивающего капитал в периферийные зоны двумя основными способами, которые правомерно определить следующим образом:

- организация движения капитала с помощью кредитов и инвестиционных портфелей корпораций;
- организация движения капитала с помощью системы акционерного участия (через вертикаль власти холдинга) (Сорос, 1999. С. 35–37, 126–128).

Такой кругооборот финансового капитала обеспечивает последовательное формирование на всех уровнях организации экономических отношений особой финансовой надстройки, управляющей развитием рынков реального сектора при помощи совокупности инструментальных форм отношений финансового рынка: сберегательной, страховой, инвестиционной, эмиссионной, кредитной, оценочной и др.

Указанное преобразование проявляется следующим образом:

- во-первых, в доминировании финансового механизма над остальными общественно-хозяйственными механизмами, в том числе, над механизмами, обеспечивающими производство материальных благ, формирование и распределение доходов, их перераспределение;

- во-вторых, в извлечении особой финансовой ренты, замещающей собою прибыль, банковский процент, земельную и интеллектуальную ренту; отметим, что финансовая рента, по мнению ряда исследователей, подчиняет себе весь процесс формирования и распределения доходов современного общества (*Осипов, 2000*).

Отметим, что финансовый компонент в том или ином виде всегда включен в экономические системы различного формата и уровня развития; само по себе существование некоей финансовой надстройки над общественно-хозяйственными процессами вряд ли может квалифицироваться, как нечто новое. Воспроизводственный процесс всегда был обеспечен финансовыми потоками, фондами, а экономические субъекты в рыночном хозяйстве по своей природе обязаны проявлять финансовую активность. Вместе с тем, в конце XX в. создаются необходимые предпосылки для коренного преобразования всего способа организации общественного производства, когда финансовый компонент приобрел особое значение для развития экономических отношений.

Что изменилось в способе организации общественного производства? Выделим основные характеристики установившейся финансовой надстройки над экономикой. Во-первых, в экономике, над которой господствует такая надстройка, все субъекты обретают финансовую форму. При этом одни субъекты ограничиваются тем, что, реализуя свои профильные функции, отражают свои финансовые результаты, проектируют будущие доходы, участвуют в финансовых операциях, без которых они не могут достичь поставленных целей; образно говоря, они вовлечены на финансовое поле деятельности. Другие субъекты специализируются на финансовых операциях, их основным занятием является проведение сделок с различными финансовыми инструментами и привлечение финансовых ресурсов. Наконец, есть субъекты, задачей которых является организация и институциональное упорядочивание различных подразделений целостной финансовой системы (денежного хозяйства, бюджета, валютных операций, фондового рынка, кредитного рынка, деятельности центрального банка, учетной деятельности, проведения аудита, налоговой и таможенной подсистем и др.). Отметим, что перечень субъектов финансовых отношений открыт и постоянно корректируется в соответствии с изменением общественных потребностей; к нему добавляются или из него выпадают отдельные участники.

Господство финансовой надстройки означает, что на современном этапе развития собственность на финансовые ресурсы и власть над финансовыми инструментами становятся командными над всеми общественно-хозяйственными процессами. Ю. Осипов формулирует это следующим образом – наступает эпоха господства финансов, утверждается приоритет финансового интереса, успех любого предпринимателя связан с его финансовой устремленностью, имеет место финансовая детерминация всего хозяйственного процесса (*Осипов, 2000. С. 23*).

Анализируемая функция уходит своими корнями в историю хозяйственных отношений, зачатки ее свойственны уже ранним этапам развития рыночной экономики. Достаточно обратиться к воспроизводству стоимости, которая не только опосредствует создание, распределение, обмен и конечное использование полезных вещей и услуг, удовлетворяющих конкретные человеческие потребности, но и обладает некоторой собственной ценностью; недаром сгустки стоимости накапливаются, концентрируются в руках немногих субъектов и придают им огромную экономическую власть. Способность движущейся стоимости существовать самостоятельно, а также возвышаться, т. е., воздействовать на все остальные хозяйственные отношения с целью их субординации и распоряжения результатами стоимостной власти над воспроизводственным процессом – вот что лежит в основе исследуемой нами функции локального финансового рынка.

Отметим, что обычные отношения сбора налогов и формирования бюджета представляют собой образцы «командования» стоимости над воспроизводственным процессом, на каком бы уровне он ни осуществлялся. Собирая налоги и распределяя полученные бюджетные доходы в региональном хозяйстве, мы получаем реальную возможность эффективно воздействовать на реальные хозяйственные отношения во внутренней среде территории. Но это лишь провозвестники анализируемой функции, которая по-настоящему утверждается и разворачивается только с развитием финансовых рынков. Локальный финансовый рынок создает ранее невиданные возможности направлять развитие, устанавливать необходимые пропорции в региональном хозяйстве.

Именно на финансовом рынке возникают адекватные условия для реализации потенции, заложенной в финансовых отношениях, – способности командовать всеми экономическими процессами. Финансовые ресурсы и инструменты, как и в случае с налогами и бюджетом, участвуют в процессе движения стоимости, но, кроме этого, они обретают способность функционировать и развиваться автономно, реализуя особые экономические интересы своих владельцев, устанавливая абсолютное господство над реальным базисом хозяйственной жизни. Рынок создает условия для созидания все новых и новых генераций финансовых инструментов. Именно это обстоятельство закрепляет господство финансов над воспроизводственным процессом и обеспечивает извлечение субъектами финансового рынка особой формы дохода — финансовой ренты. Как известно, рента есть результат реализации экономического господства (*Маркс, 1973; Levine, 2003*).

Выделим здесь особую роль инвестиционного процесса, который и ранее был важнейшим моментом, обеспечивавшим взаимосвязи между фазами и циклами всего общественного воспроизводства. Однако роль инвестиционного процесса возвысилась в условиях постиндустриальных преобразований, при переходе к экономике знаний, что было обусловлено изменением прежнего состава факторов производства, а также выходом на первые роли финансового и интеллектуального капиталов.

Раскроем причины такого возвышения роли инвестиционного процесса. Они связаны, в первую очередь, с активным использованием в инвестиционном процессе финансовых инструментов. В современной экономической литературе утвердилось положение о том, что инвестиционный процесс, реализуемый посредством движения финан-

совых инструментов, обеспечивает качественное преобразование воспроизводственного процесса (Игонина, 2005). Механизм такого преобразования можно описать следующим образом:

- сначала снижение уровня рентабельности инвестиций ведет к перенакоплению капитала в точках инвестирования;
- затем рост рисков ликвидности вынуждает ряд инвесторов выводить капитал из инвестиционных проектов до их завершения, что снижает уровень технологических инноваций;
- в дальнейшем в поисках выхода из кризисной ситуации возникает потребность в глубоких качественных преобразованиях в развивающейся хозяйственной системе, для которых, в свою очередь, востребовано движение капитала на финансовых рынках и, в том числе, создание нового поколения финансовых инструментов, способного ускорить и активизировать инвестиционный и воспроизводственный процессы (Levine, 2003).

Обобщая приведенные выше положения, сформулируем вывод о том, что управляющая, командная роль финансовой надстройки объективно обеспечена той преобразующей ролью, которую играют в современном инвестиционном процессе финансовые инструменты. Именно благодаря этому обстоятельству финансовый рынок принимает участие в качественном обновлении технологий, человеческого фактора и способов организации хозяйственного процесса, преодолевая экономическую инерцию уже функционирующего капитала.

Подчеркнем, что мы рассматриваем ситуацию развития инвестиционного процесса в нормальном, типичном варианте, когда экономическая система не обременена многообразными кризисогенными факторами, обуславливающими ее принадлежность к депрессивному типу. В такой системе прогнозируются и реально происходят позитивные преобразования в общественном производстве, связанные с прорывами в области высоких технологий и развитием человеческого капитала, обновляется структура функционирующего капитала, способы организации бизнеса, имеет место создание принципиально новых фирм, институтов, ускоряется социальное развитие.

Все указанные перемены обусловлены развитием соответствующего локального финансового рынка, формированием финансовых инноваций, расширенным воспроизводством финансовых инструментов. В итоге, казалось бы, сугубо формальные сделки – финансовые трансакции – диктуют глубокие содержательные функциональные и структурные изменения в реальном секторе экономической системы. Реализуя функцию создания управляющего воздействия, т. е., создания командной надстройки над прежним хозяйственным базисом, финансовый капитал обретает способность динамичного и всестороннего преобразования всех сфер жизни той экономической системы, к которой он относится. Благодаря данной функции, финансовый рынок начинает доминировать над всеми остальными рынками, что делает его особенно привлекательным для инвесторов.

Вместе с тем, не следует абсолютизировать позитивный преобразовательный потенциал данной функции. Истории хорошо известны негативные сценарии трансформации финансовой надстройки. В частности, становление финансового капитала в начале XX в. и процесс рыночных преобразований в экономике современной России продемонстрировали широкие возможности негативной деформации самого способа финансового управления развитием сложных экономических систем – от крупного города и региона до интеграционного объединения нескольких национальных экономик (Ленин, 1960; Мюрдаль, 1972; Абалкин, 2000; Стиглиц, 2003; Бузгалин, Колганов, 2004). Выделим среди таких возможностей следующие формы, остающиеся актуальными на современном этапе развития:

- отрыв командной финансовой надстройки от управляемой ей экономической системы, формирование масштабных разрывов между динамично развивающейся надстройкой и застывшим хозяйственным базисом;
- бюрократическая трансформация финансовой надстройки, превращение ее в самодовлеющую и совершенно избыточную для экономической системы конструкцию, поглощающую ресурсы развития без всякой отдачи для эволюции системы;
- редукция финансовой надстройки к инструменту нелегитимного накопления капитала, который в дальнейшем уйдет из экономической системы и волеется в чужие для нее воспроизводственные процессы и др.

Обобщим приведенные выше положения. Если в нормальном варианте эволюции экономической системы финансовая надстройка может играть – и, как правило, реально играет роль механизма управления эффективным развитием данной системы, обеспечивая концентрацию инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях, то в экономической системе, обремененной многими кризисогенными факторами, финансовая надстройка становится механизмом негативной трансформации управляемой экономической системы, обеспечивая непродуктивное для эволюционного процесса системы перераспределение стоимости. Соответственно, интересующая нас функция локального финансового рынка буквально перерождается, изменяет свою природу.

Приведем весьма интересные примеры такого перерождения анализируемой функции локального финансового рынка, относящиеся к современному этапу развития экономики России. В 90-х гг. XX в., опираясь на установившиеся еще в советский период механизмы извлечения природной формы ренты, обеспечивавшие основные доходы обремененной многими кризисогенными факторами экономики страны, быстро оформившаяся в ходе рыночных преобразований финансовая надстройка проявила себя в качестве особого переходного механизма осуществления экономической власти, обеспечив монопольное присвоение основной части денежной выручки функционировавших предприятий в пользу узких групп субъектов финансового рынка, с выведением финансовых ресурсов из оборота хозяйственной системы страны.

Характерно, что такое отчужденное от инвестиционного процесса кризисное функционирование большинства предприятий обозначило один из полюсов переходной экономики; другим ее полюсом стало сверхбыстрое формирование олигархического финансового капитала. Локальный финансовый рынок переходной экономики России

обеспечил трансформацию природной ренты в финансовую ренту, предназначенную для олигархии. Таков был оригинальный способ перерождения функции управляющего воздействия финансовой надстройки по отношению к прежнему хозяйственному базису. Ценой указанного перерождения анализируемой функции стал хозяйственный базис страны; многие исследователи сходятся во мнении, что за первое десятилетие рыночных преобразований Россия пережила подлинную де-индустриализацию, потеряв тяжелое машиностроение, авиационную и легкую промышленность, приборостроение, электронную промышленность и др.

Одним из важнейших результатов указанного перерождения функции управляющего воздействия финансовой надстройки по отношению к прежнему хозяйственному базису стало закрепление рентной стратегической ориентации развития национальной экономики России. Здесь необходимо уточнение – развитие национальной экономики отчуждено от интеллектуальной ренты и строго ориентировано на превращение природной формы ренты в финансовую ренту, которая адресована финансовой олигархии. Некоторые коррективы в данную ситуацию внесло создание в России ряда государственных резервных фондов, в которые была перенаправлена определенная часть финансовой ренты, создаваемой на основе добычи, первичной переработки, а также продажи сырья и энергетических ресурсов.

Характерен вывод, к которому приходит Л. Игонина, – утвердившееся в экономике современной России господство ренты над другими формами доходов снижает норму инвестирования и создает барьеры на пути инновационного развития, диктуемого переходом к экономике знаний (Игонина, 2006). При этом необходимо учитывать тесную связь между финансовой рентой, адресованной олигархии, и статусной рентой, присваиваемой коррумпированными представителями органов государственной власти и управления. Эффективная борьба с коррупцией предполагает изменение стратегической ориентации развития экономики России; нельзя избавиться от статусной ренты, не затронув при этом основу развития страны – природную ренту, преобразуемую в финансовую ренту.

По расчетам Д. Львова, сделанным в конце 90-х гг. XX в., олигархами, монополизировавшими право распоряжаться природными ресурсами России, ежегодно присваивалась финансовая рента в пределах 45–60 млрд долл. США. Характерно, что эти рентные доходы по большей части отчуждены от инвестиционного процесса и формируют внезаконный поток финансовых ресурсов, оседающий в «экономике физических лиц» (престижных объектах недвижимости за рубежом, яхтах, футбольных клубах других стран мира и др.), оффшорных зонах, криминальных структурах (Львов, 2002). Принимая вывод, сделанный Д. Львовым, отметим, что его расчеты производились при вдвое меньших ценах на нефть и газ, нежели в 2011–2012 гг., что позволяет соответственно скорректировать величину финансовой ренты.

ЛИТЕРАТУРА

Абалкин Л.И. (2000). Еще раз о бегстве капитала из России // *Деньги и кредит*. № 2.

Бузгалин А.В., Колганов А.И. (2004). Глобальный капитал. М.: УРСС.

Гильфердинг Р. (1959). Финансовый капитал. М.: Политиздат.

Игонина Л.Л. (2005). Инвестиции. М.: Экономистъ.

Игонина Л.Л. (2006). Эффективность функционирования финансового рынка Юга России // Современная социально-экономическая трансформация России: ориентиры и итоги в контексте глобализации и регионализации / Под ред. О.В. Иншакова, Г.Б. Клейнера и др. Краснодар, ЮИМ.

Ленин В.И. (1960). Империализм как высшая стадия капитализма // Полн. собр. соч. Т. 27.

Львов Д.С. (2002). Экономика развития. М.: Экзамен.

Маркс К. (1973). Капитал. Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2 – е изд. Т. 25. Ч. 1.

Мюрдаль Г. (1972). Современные проблемы «третьего мира» (Asian Drama). М.: Прогресс.

Осипов Ю.М. (2000). Финансомика // *Философия хозяйства*. № 3.

Сорос Дж. (1999). Кризис мирового капитализма. М.: ИНФРА-М.

Стиглиц Дж. (2003). Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. М.: Мысль.

Levine R. (2003). Finance and Growth: Theory, Evidence, and Mechanisms, Handbook of Economic Growth.

REFERENCES

Abalkin L.I. (2000). Once again, the flight of capital from Russia. Money and Credit. Number 2. (In Russian.)

Buzgalin A.V., Kolganov A.I. (2004). Global capital. Moscow: URSS. (In Russian.)

Hilferding R. (1959). Financial capital. Moscow. Politizdat. (In Russian.)

Igonina L.L. (2005). Investments. Moscow. Ekonomist. (In Russian.)

Igonina L.L. (2006). The efficiency of the financial market of the South Russian. Contemporary socio- economic transformation of Russia: benchmarks and outcomes in the context of globalization and regionalization. Ed. by O.V. Inshakov, G.B. Kleiner and others. Krasnodar, YUIM. (In Russian.)

Lenin V.I. (1960). Imperialism, the Highest Stage of Capitalism. Full Works. V. 27.

Levine R. (2003). Finance and Growth: Theory, Evidence, and Mechanisms, Handbook of Economic Growth.

Lvov D.S. (2002). Development Economics. Moscow. Examination. (In Russian.)

Marx K. (1973). Capital. Volume 3. K. Marx and F. Engels. Full Works. 2 - ed. V. 25. P.1. (In Russian.)

Myrdal G. (1972). Modern problems of the "third world" (Asian Drama). Moscow: Progress Publishers. (In Russian.)

Osipov Yu.M. (2000). Finansomika. Philosophy of the economy. No. 3. (In Russian.)

Soros G. (1999). The crisis of world capitalism. Moscow: INFRA -M. (In Russian.)

Stiglitz J. (2003). Globalization: disturbing trends. Moscow: Thought. (In Russian.)

ИНФЛЯЦИЯ И МЕТОДЫ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ

ТОКАЕВА Т.И.,

доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая теория»,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
e-mail: ttokaeva@gmail.com

В статье уточняются сущностные характеристики инфляции, закономерности формирования инфляционного процесса, дана оценка возможностям снижения показателей инфляции, с уточнением влияющих факторов. Особо выделена проблематика методов регулирования инфляции на основе проведения денежно-кредитной политики, регулирования конкурентной среды экономики, деятельности в сфере банковской системы.

Ключевые слова: инфляция; инфляционный процесс; методы регулирования; деньги; финансы; кредит; денежно-кредитная политика; реальная экономика; банковская деятельность.

INFLATION AND THE METHODS OF ITS REGULATION

ТОКАЕВА Т.И.,

Doctor of Science, Professor of «Economic theory»,
North Ossetian State University named after K.L. Hetagurov,
e-mail: ttokaeva@gmail.com

The article deals with the essence characteristic of inflation, legality of the inflation process, the assessment of lowering inflation is given, clarifying factors of influence. Special regard is paid to the problem of inflation regulation on the basis of money-credit policy, regulation of the competitive fields of economics.

Keywords: inflation; inflation process; methods of regulation; money; finances; credit; money-credit policy; real economics; bank activity.

JEL classification: E31.

Инфляция имеет разные формы проявления, и это зависит от множества факторов. Безусловно, в ней аккумулируются как отрицательные, так и положительные свойства экономических процессов. Если подходить к инфляции как к общему процессу, – он отрицательный для развития экономики эффективности. Вариант, когда инфляция проявляется как результат определенных конкретных действий, требует не только выяснения причин ее появления, но и классификации, а также оценки факторов, обуславливающих ее. Инфляция беспричинно не возникает и не проявляется экономически. Есть определенная связь между причинами, факторами и отрицательными последствиями инфляции для экономики.

Инфляция отрицательна, если оказывает прямое или косвенное воздействие на снижение покупательной способности денег. Почему отрицательна? Деньги участвуют в реальном обменном процессе товаров и в этом процессе выступают (в экономической системе отношений) в качестве всеобщего эквивалента. Их обесценивание может искажать измеримость эквивалентности, так как за нею затраты. Тем самым способность денег выполнять указанные измерительные функции деформируется, теряет чистоту, устойчивость, управляемость, подрывает возможности эффективного регулирования хозяйственной практики.

Инфляция, как правило, отрицательно влияет на денежную массу и денежный оборот. Расширение денежной массы не может не иметь ограничения, и это обуславливается требованиями закона денежного обращения. Денежная эмиссия, вызываемая инфляцией, неминуемо способствует обесцениванию денег (снижение покупательной способности) и росту цен. Общим же следствием этих процессов является нарастание диспропорций между спросом и предложением, производством предметов потребления и средств производства, накоплением и потреблением.

Государственные органы управления разрабатывают и применяют различные методы регулирования инфляции, учитывающие как сложившуюся динамику ее показателей в предшествующие периоды, так и ожидания (прогноз).

Методы регулирования должны учитывать соответствующие подходы к оценке значений инфляции на макроуровне. Управленческие решения проблем инфляции на макроуровне, как правило, исходят из целесообразности обеспечения установок денежно-кредитной политики, но балансируемые с критерием экономической эффективности. На наш взгляд, такой подход к регулированию инфляции позволяет не только сдерживать ее, но и снижать. Тенденцию замедления темпов инфляции следует расценивать как процесс ее же снижения. Однако существенное значение имеет учет факторов, влияющих на такой процесс.

Степень влияния различных факторов на снижение темпов инфляции может быть разной, но конкретная их оценка должна происходить с учетом их совокупного воздействия.

Противодействовать инфляции можно и в определенные периоды крайне необходимо. В то же время, не зная причины и закономерности ее возникновения, ожидать положительного результата от противодействия инфляции не приходится. Антиинфляционные действия, например, методами денежно-кредитной политики, не могут быть чисто административными. Результативность воздействия денежно-кредитной политики зависит от того, как она влияет на решение экономических задач. Запуская антиинфляционный денежно-кредитный механизм, надо хорошо просчитывать, как это повлияет на экономическую практику: что в ней изменится (затраты, объемы выпуска продукции, структурные изменения производств, денежная масса и денежный оборот и т. д.). Чрезмерная денежная зарегулированность экономики может приводить к разбалансированности взаимодействия многих факторов, которые бы способствовали снижению темпов инфляции.

В аспекте развивающейся экономики оценки влияния темпов инфляции могут быть разными, и это надо учитывать полнее. Если темпы роста и развития экономики опережают темпы инфляции, то, как правило, реализуется положительная динамика. При опережающих темпах инфляции экономика теряет: падает эффективность использования мощностей, ухудшаются показатели трудовой деятельности (производительность труда, уменьшается приток инвестиций и т. д.). Низкая инфляция – залог эффективной экономики и оживления инвестиционной деятельности, усиливается приток денег в сферу инвестиционного процесса. Деньги необходимы для экономического развития также, как и финансы. Это кредо логики экономики, но реализуемое не при их обесценивании, а наоборот. В то же время монетарная денежная политика часто не учитывает, что она, активизируя экономическую практику, усиливает инфляционные процессы и, тем самым, экономическая активность товаропроизводителей падает. Монетарная денежная политика не есть всеобщая и единственная причина инфляционной динамики, но она существенным образом влияет на экономическую активность и дифференциацию в денежных накоплениях. В определенные периоды такая «накопительная дифференциация в деньгах» становится тормозящим условием сдерживания прогрессивных структурных преобразований не только производств, но и экономик.

Высокие темпы инфляции (считаются таковыми 8–10% годовых темпов) приводят деятельность товаропроизводителей к тому, что оборотные активы предприятий растут (в динамике) более низкими темпами, чем объемы продаж. Усложняются и задачи обеспечения деятельности соответствующими запасами оборотных активов. В конечном итоге возникает проблематика нехватки денег при их обесценивании. Инфляция во время ее роста меняет «вес» денег в финансах и, как правило, в сторону его уменьшения по значимости.

Можно еще раз подчеркнуть, что не следует смешивать влияющие на темпы инфляции факторы макроэкономического характера и микроэкономического. Структурная перестройка экономики и приспособление её к потребностям рынка за счёт демополизации и регулирования деятельности существующих монополий – это задачи макроэкономики. К этому уровню относятся стимулирование конкуренции, государственное содействие развитию отраслей и предприятий высокотехнического, наукоёмкого производства, оздоровление бюджетов всех уровней, снижение ставок косвенных и прямых налогов, очищение денежного оборота от суррогатов, оздоровление фондового рынка и контроль над его деятельностью, проведение разумной протекционистской внешнеторговой политики, действенное регулирование валютного курса, сдерживание оттока капитала из страны и его притока в увеличивающихся объемах, преодоление инфляционных ожиданий за счет достижений политической, экономической, правовой стабильности в стране. Исключительно важно, что результативность макроэкономической антиинфляционной политики зависит от обоснованности ее экономической политики, последовательности реализации и совершенства механизма взаимодействия факторов, которые при этом учитываются.

Инфляция оказывает искажающее воздействие на развивающиеся экономические процессы, на достоверность экономических показателей и весомость принимаемых решений в регулировании экономики. Даже при полном учете реальных показателей инфляции (их предусмотрительности в принимаемых решениях) возникает достаточно высокая вероятность допущения ошибок в расчетах, выборе приоритетов, оценке критериев роста и развития и т. д. Например, в проблематике определения показателей темпов и уровней производственного и социального развития инфляционное составляющее может искажать оценку экономического составляющего с огромной разницей. Один и тот же показатель роста цен может в разной степени влиять на решение производственных и социальных задач.

Разумеется, не все в одинаковой степени подвержено влиянию инфляции, но важно своевременно выявлять характер ее воздействия на происходящее, а не только судить об инфляции по конечным результатам. Считаем важным вывод о том, что при всей важности оценки темпов инфляции в привязке к конечным результатам экономики (они тоже по разному оцениваются), не менее значительным является выяснение и устранение причин тех отрицательных влияний на социально-экономические процессы, которые связаны с недостаточным наращиванием экономического потенциала страны, регионов и т. д. Приведем характерную оценку этой проблемы заместителем председателя Центробанка РФ Г. Меликьяном, отметившим некоторое время назад следующую тенденцию: «попытка бороться с

инфляцией любой ценой, не думая о развитии. Например, путем резкого ограничения государственных расходов, создания условий, приводящих к значительному ограничению и удорожанию кредита. Денежная политика всегда должна быть достаточно жесткой, но не настолько чтобы угнетать производство и сдерживать его развитие. В нахождении этой «золотой середины» во многом и заключается мудрость и эффективность экономической политики в целом» (Меликьян, 2008).

Автор указанной статьи далее отмечает: «попытка обеспечить динамичное развитие путем вбрасывания в экономику избыточных, прежде всего государственных денег, финансирование проектов, не прошедших квалифицированной и независимой экспертизы, или широкое оказание помощи компаниям, оказывающимся в трудной ситуации в связи с нерациональным хозяйствованием и плохим управлением, вряд ли ускорит развитие. Это скорее приведет к перераспределению ресурсов в не самые эффективные сферы хозяйства.

К тому же избыточные траты разгоняют инфляцию, а это еще сильнее снизит склонность к сбережению, что является важным источником инвестиций. Люди будут тратить свои доходы на текущее потребление. Не очень склонен к инвестициям при высокой инфляции и бизнес. Не стоит при такой ситуации ждать и значительных инвестиций из-за рубежа» (Меликьян, 2008).

Разумеется, инфляционные издержки экономики могут быть объемными, масштабными, и процесс их разрастания чрезвычайно чувствителен (в отрицательном смысле), что может сказываться на социальной жизни людей. С другой стороны, экономия на инфляционных издержках (инфляция, как правило, вызывает дополнительные экономические затраты) может оказываться внешней причиной улучшения экономики, снижая ее или устраняя. Существенно, что при чувствительной для экономики инфляции (7–8% и выше в годовом исчислении) платежный баланс страны теряет свою устойчивость: показатели бюджетного профицита, также как и торгового баланса, обеспечиваются за счет роста цен, и это сказывается на эффективности экономики, социальной жизни. Именно с этих позиций возрастает роль и значение управления инфляцией.

Справедлив вывод о том, что экономическая активность зависит от уровня инфляции. Вместе с тем, при прочих равных условиях, чем выше уровень инфляции, тем ниже показатели экономической активности, и это в первую очередь, касается отраслей материального производства. Как нами было отмечено, в определенных условиях инфляция может оказывать и положительное воздействие на экономику, если ценовые параметры удерживаются в пределах стимулирующих пороговых значений. Из добытых знаний экономической теории хорошо известно, что при рациональных ожиданиях любая экономическая система находится в состоянии долгосрочного равновесия, но если достигается равенство фактической и ожидаемой инфляции. Как правило, выведенная из такого состояния система возвращается в него так, что в любой текущий момент времени разница между текущим и равновесным уровнем реального объема ВВП оказывается прямо пропорциональной разнице между фактической и ожидаемой инфляцией.

В российской экономике последних двадцати лет управлять инфляционным процессом и самой инфляцией оказалось задачей чрезвычайно сложной и трудной к решению. Абсолютное большинство экономистов сходится во мнении о том, что особенностью инфляционного процесса в России является его шоково-затяжной характер, базирующийся как на элементах резкого перехода к трансформационным рыночным механизмам и инструментам, так и созданным климатом спекулятивно-теневых методов зарабатывания денег. Длительный период инфляционный процесс развивается скачкообразно и создает ситуации, малопохожие друг на друга. Управленческий механизм, применяемый в разные периоды, сталкивается и не справляется с задачей окончательного преодоления инфляции и даже с ее таргетированием в полной мере.

В то же время, в России накоплен и опыт сглаживания как инфляционных процессов, так и отрицательного влияния инфляции и ее темпов на снижение денежных доходов населения, обесценивание сбережений населения и накоплений, недопущение ухудшения социального положения пенсионеров, инвалидов и других категорий малообеспеченной части населения. В разные периоды с разной степенью положительной динамики решаются вопросы роста и снижения цен на различные группы товаров народного потребления. Так, например, в 2010–2011 гг. значительно меньшими темпами росли цены на масло подсолнечное, сахар, молоко цельное (стерилизованное и цельное) и в большей степени на крупу гречневую ядрицу, капусту, картофель, морковь, лук репчатый. Только в 2010 г. оптовые цены на гречку выросли на 400%, а розничные – в два раза.

Опасности разгона инфляции за счет роста цен всегда имеют место. Однако каждый раз в максимуме надо знать факторы, которые это могут формировать, подталкивать, ускорять. Незнание таких факторов, их недооценка или переоценка могут приводить не только к неожиданностям, но и ошибкам в принимаемых решениях. Часто раскрутку, разгон инфляции привязывают только к фактору роста цен и росту расходов населения. Это верно и нет, так как инфляция, как нами отмечалось, обесценивая деньги, «разгоняет» расходы покупателей товаров и услуг.

В российской экономике инфляционные ожидания противоречивы, также как и результаты принимаемых решений по снижению или полному преодолению инфляции. В этой связи возрастающее значение имеет своевременное выявление тенденций и закономерностей формирования инфляционных процессов. Закономерно, например, что систематически снижающаяся инфляция способствует повышению доходов и уровня жизни всех слоев населения, а повышающаяся – наоборот. Нами разделяется позиция В. Дмитриева о том, что «Мобилизация внутренних финансовых ресурсов требует реализации как минимум двух условий: во-первых, сохранения благоприятного эволюционного, фондового роста накоплений, прежде всего, через снижение инфляции и, во-вторых, структурных мер по развитию долгосрочного кредитования через расширение активов и долгосрочные обязательства. Высокая инфляция и слабая предсказуемость ее изменений – одна из ключевых причин недостаточности частных сбережений. Вне привязки к

отдельным социальным слоям, отличающимся по уровню доходов, потребительскому поведению, финансовой грамотности, финансовым вложениям и в конечном счете – восприятию инфляции, рост цен дестимулирует сбережения и уверенность в стабильности финансовых институтов» (*Дмитриев, 2008*).

Инфляцию можно снизить разными методами, в том числе и денежным регулированием, но ее полное устранение нельзя связывать только с проблематикой денежной массы. Председатель ЦБ РФ С.М. Игнатьев правильно отметил: «Главное, что может сделать ЦБ для экономического роста, – это низкая инфляция. Потому что стабильно низкая инфляция – это низкие и стабильные процентные ставки, это определенность относительно динамики процентных ставок не только на ближайший год, но и на более длительную перспективу. Это более благоприятные условия для всех кредиторов, заемщиков, инвесторов, получателей инвестиций и т. д. А в краткосрочном периоде динамика, связь более сложные. Может так случиться, что если, скажем, инфляция начнет расти быстрыми темпами, то ЦБ придется повышать процентные ставки, увеличивать нормативы обязательных резервов, это замедлит динамику денежной массы, замедлит рост кредитования, и это в краткосрочном периоде может негативно сказаться на экономическом росте» (*Игнатьев, 2010*).

Несколько с других позиций оценивает эту же проблематику президент Ассоциации российских банков Г. Торсуний: «...попытки ограничения и устранения инфляции путем лишь регулирования денежной массы оборачиваются демонетизацией экономики и замедлением экономического роста, а также финансовыми проблемами... Причина – борьба Центробанка за сдерживание показателя роста инфляции. Заметим, именно показателя, потому что цены все равно растут за счет инфляции издержек. То есть в связи с недостатком денег в экономике у производителей увеличиваются издержки, а вместе с ними и индекс цен производителей. А вслед за ним повышается и индекс потребительских цен, который в просторечии называют инфляцией» (*Торсуний, 2008*).

Увеличение денежной массы за счет выплаты заработной платы и всевозможных других денежных вознаграждений, конечно же, по-разному влияют на темпы инфляции, на ее уровень и т. д. Однако, на наш взгляд, «притормаживание» заработной платы, как элемент регулирования денежной массы, не может быть лишь реакцией на быстрый рост инфляции. Зарплата, ее динамика, в том числе и ее рост, используются в качестве стимула развития экономики, фактора повышения доходов граждан, их благосостояния. В этой связи всякое искусственное ограничение заработной платы неминуемо вызовет отрицательные последствия для социально-экономической жизни. Другое дело «вгонять» зарплату в инфляцию за счет коммерциализации экономики, ее раскрутки через спекулятивные процессы и формы деятельности на биржах, в банках и т. д. Это будет вызывать рост инфляции, может, даже и неуправляемый.

Инфляция многогранна по формам проявления и воздействию на экономику, но она же характеризует состояние экономики. Необоснованные попытки снижения инфляции за счет жестких методов регулирования денежной массы могут повлечь отрицательные последствия для экономического развития. В частности, весьма важно учитывать влияние ценностного фактора экономического развития, т. е. ценовые стимулы. Регулирование денежной массы имеет допустимые границы, и оно не должна сводиться только к ценам, их росту. «Перегрев» экономики ценами, вызываемый ростом денежной массы, опасен, так как может приводить к систематическому эмитированию денег и генерации цен (цены разгоняют себя). В такой практике государство начинает активно использовать меры интервенционного воздействия на ситуацию или резкого снижения денежной массы. Однако, как показывает мировой и отечественный опыт, дефляционные меры, сопровождаемые резким снижением денежной массы, могут приводить к ухудшению экономической и финансовой конъюнктуры, а иногда и к кризису. Известный банкир А. Улюкаев сделал следующий вывод: «Безусловно, инфляция не может не пугать. Однако существуют причины, почему терпение может быть вознаграждено. Во-первых, рост инфляции был запрограммирован заранее. Наличие трехлетних конъюнктурных циклов в нашей экономике (которые были менее выражены, чем нынешний, но они были) предопределяло ускорение роста цен... Во-вторых, несмотря на многочисленную критику политики в области сельского хозяйства..., произойдет значительное торможение цен на продовольствие. Наконец, к этому моменту должна уже полностью исчерпать свой потенциал составляющая непродовольственной инфляции, скачок которой был лишь реакцией на быстрый рост инфляции продовольственной» (*Улюкаев, 2008*).

Разумеется, система управления экономикой призвана обеспечить сохранение и приумножение ее потенциала, не вызвать хаос, рецессию, обвал в денежном хозяйстве и т. д. Если складывается ситуация чрезмерного роста инфляции, в основе которой волатильность «рынка денег», то необходимо искать пути и средства оздоровления реальной экономики. Нельзя на экономику «сваливать» дорожающий в результате волатильности денежного рынка ситуацию и успешно пытаться из нее выходить без инфляции. Путь другой – активное использование имеющихся денежных возможностей в реальных производственных проектах.

Скажем так, с переходом и широким освоением рыночных условий социально-экономического развития, нет оснований игнорировать необходимость разностороннего изучения инфляции, ее причин, положительных и отрицательных свойств, ожидаемых последствий, факторов устранения и т. д. Но надо при всех обстоятельствах стремиться к тому, чтобы, с одной стороны, снизить инфляционные издержки (а не включать их в рост цен), с другой, не допускать возникновения проблем снижения жизненного уровня населения страны. Увлеченностью, особенно со стороны государства, методами простого возврата населению денежных средств (доходов) для покрытия инфляционных издержек – проблемы не решить. Наоборот, компенсационные выплаты для покрытия роста цен также необходимо минимизировать в пределах разумного действия, т. е. когда для этого есть соответствующие условия (наличие товаров, их дополнительный, но менее затратный выпуск и т. д.).

Я. Кузьминов правильно акцентирует внимание на таком положении: «Что же касается инфляции, волна которой сейчас захлестывает мировую экономику, то, к сожалению, в этих условиях судьба любых резервов, будь то

фонд национального благосостояния, резервный фонд или вообще личные сбережения, – начинают стагнировать или даже таять. Когда вы прячете деньги в шкаф, они не приносят вам доход, а с инфляцией они сокращаются, но вы не тратите их сразу, чтобы на черный день деньги оставались, даже если они слегка будут падать в цене. Если говорить не о резервном фонде, а о фонде национального благосостояния, который выходит за рамки восьмидесяти процентов от ВВП, эти деньги мы имеем возможность вложить с несколько более высокими рисками, рассчитывая на больший доход. По мере того, как будет расти фонд национального благосостояния, будет меняться общий состав портфеля РФ в зарубежных активах» (Кузьминов, 2008).

Схемы «наживы» на инфляционном росте достаточно хорошо отработаны во всех экономически развитых странах, особенно в США. Россия с ее переходным состоянием в рыночной экономике столкнулась со спецификой финансовых рынков: финансовая система России еще не устоялась, слишком много и частых в ней изменений вплоть до 2012 г. Это, безусловно, способствует инфляционным спекуляциям, наживе, легкой «зарабатываемости» больших сумм денег, чрезмерному биржевому лоббированию фондовых решений, а сама инфляция при этом раскручивается все сильнее и сильнее. В такой ситуации образуются не только неожиданные скачки инфляции, но и возникают новые проблемы формализации экономических отношений. При продолжающемся скачкообразном росте инфляции за счет спекуляции на фондовых рынках, реальные деньги (обеспеченные реальными товарами – эквивалентами) все в меньшей степени участвуют в экономике, что создает ограничения для ее роста и развития. Таким образом, на рынке, прежде всего, выигрывают те, кто занимается ценными, но бесценными по существу, бумагами, спекулятивными биржевыми операциями. Отсюда – образуются рыночные эксцессы, возникает финансовая лихорадка, действие ее неликвидных составляющих, алчность и всемогущество одних и разорение других.

Противоречивость инфляционных процессов требует к себе пристального внимания на основе систематического анализа и обобщения реально происходящего в экономике. Накопленная инфляция, т. е. не находящая соответствующего положительного разрешения по ее проблематике, усложняет экономическую практику и усиливает социальную дифференциацию населения. Особенно обостряются вопросы трудовой занятости и трудовой отдачи, т. е. производительности труда. При определенных обстоятельствах инфляция начинает генерировать рост безработицы. Безработица становится актуальнейшей экономической проблемой, когда безработица достигает 6–7% годовых (известно, что такая ситуация оценивается по кривой Филипса). При снижении безработицы ниже этого уровня, как правило, наблюдается более быстрый прирост заработной платы. В российской практике, безусловно, возникает острая необходимость учета этой закономерности, учитывая, что заработная плата остается достаточно низкой, также как и производительность труда, а инфляция имеет устойчивую тенденцию находиться в пределах 6-8 процентов годовых. По данным С.М. Игнатьева «Если расходы бюджета не будут резко увеличены, это позволит обеспечить снижение инфляции ... на 5–6% в 2012-м, где-то 5,5% в 2013-м» (Игнатьев, 2010).

Необходимость снижения инфляции, ее преодоления (т. е. чтобы она отсутствовала) требует огромных усилий в обеспечении экономического роста и развития. Не следует примиренчески соглашаться с понятием «инфляционная экономика», а стремиться к поиску такой модели ее развития, которая сводит к нулю отрицательное воздействие инфляции на получаемые конечные результаты.

ЛИТЕРАТУРА

- Дмитриев В. (2008). От сбережений к инвестированию // *Эксперт*. № 26. С. 42.
 Игнатьев С.М. (2010). Доступно на: <http://www.kommersant.ru> № 238. Дата доступа: 23 дек.
 Кузьминов Я. (2008). Теория и практика перемен // *Эксперт*. № 21. С. 54.
 Меликьян Г. (2008). Деньги водятся в «тихой гавани» // *Российская газета*. 29 апреля.
 Тосунян Г. (2008). Температура роста // *Российская газета*. 23 сент.
 Улюкаев А. (2008). Новый виток дефляции опасен // *Эксперт*. № 19. С. 10.

REFERENCES

- Dmitriev V. (2008). From savings to investment. "Expert". No. 26. P. 42. (In Russian.)
 Ignatiev S.M. (2010). Available at: <http://www.kommersant.ru>. No. 238. Data access: Dec. 23. (In Russian.)
 Kouzminov J. (2008). The theory and practice of change. "Expert". No. 21. P. 54. (In Russian.)
 Melikyan G. (2008). Money are found in the "safe haven." "Rossiyskaya Gazeta". April 29. (In Russian.)
 Tosunjan G. (2008). The growth temperature. Russian newspaper. Sep 23. (In Russian.)
 Ulyukayev A. (2008). A new round of deflation is dangerous. "Expert". No. 19. P.10. (In Russian.)

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ХОКОНОВ М.М.,

ассистент кафедры экономики и управления социально-экономическими системами,
Московский государственный университет пищевых производств,
e-mail: murat-hokonov@mail.ru

Статья посвящена теоретическому анализу современных тенденций развития промышленности в воспроизводственных структурах. Отмечается расширение новой инфраструктурной функциональной роли промышленности в развитии национальной экономики. Эта роль должна оцениваться не только по непосредственному вкладу в добавленную стоимость, но и по созданию сети новых воспроизводственных экономических отношений.

Ключевые слова: промышленность; глобализация; структура воспроизводства; добавленная стоимость; инфраструктура.

REPRODUCTION COMPETITIVENESS OF THE MODERN INDUSTRY

HOKONOV M.M.,

assistant of the Department of Economy and Management of Social and Economic Systems,
Moscow National University of Food Production,
e-mail: murat-hokonov@mail.ru

Article is devoted to the theoretical analysis of current trends of development of the industry in reproduction structures. Expansion of a new infrastructure functional role of the industry in development of national economy is noted. This role has to be estimated not only on a direct contribution to a value added, but also on creation of a network of the new reproduction economic relations.

Keywords: industry; globalization; reproduction structure; value added; infrastructure.

JEL classification: L16.

Достаточно очевидные в последнее время замедления темпов экономического роста в глобальной экономике, оказывают влияние и на перспективы программ социально-экономического развития нашей страны, недавно разработанные на период до 2020 г. (Стратегия-2020). Эти концептуальные программы долгосрочного развития российской экономики ориентированы на необходимость перехода в ближайшее десятилетие на инновационный путь развития. В случае их выполнения по основным параметрам страна может оказаться в числе десяти наиболее развитых мировых государств с высоким среднедушевым годовым доходом.

С точки зрения экономической динамики, в данной концепции рассматривались три основных сценария развития – инерционный, энергосырьевой и инновационный. Так как первые два варианта не обеспечивают подлинного и необходимого развития, то основная идея концепции сводится к тому, что Россия должна сформировать предпосылки трансформации именно по инновационному пути. Это не только потребует глубокой диверсификации отечественной экономики, но и определенного пересмотра функциональной специфики отраслей промышленности.

Для реализации таких стратегических задач, с одной стороны, есть необходимые и потенциальные ресурсы, но, с другой стороны – реализация этих перспективных планов становится все более призрачной из-за сохранения традиционных российских трудностей, прежде всего, низкой эффективности отечественной промышленности, ее ориентации на добывающий сектор и отсутствия соответствующей инфраструктуры.

При этом надо дополнительно учитывать, что в российской экономике нет не только конкурентоспособного инновационного сектора, но и его отдельные компоненты пока не в состоянии конкурировать с сырьевым сектором

по основным рыночным критериям. В то же время, мировая практика показывает усиление воспроизводственной роли фактора тесной интеграции инновационных структур с новыми промышленными образованиями в контексте глобального развития информационных и цифровых технологий.

Однако при рассмотрении столь значимой для нашего общества проблемы создания новой промышленной основы национального воспроизводства практически не уделено никакого внимания. Одним из краеугольных камней новой модели роста представляются так называемые стратегические усилия по снятию институциональных барьеров для экономического роста. Подчеркивается неприемлемость в данном контексте выбора каких-либо «фаворитных» отраслей. Основная роль в процессе формирования новой структуры воспроизводства отводится улучшению делового климата, что должно решить и проблемы инвестиционной привлекательности, и проблемы формирования конкурентной среды.

Вместе с тем, структура создания и использования валового внутреннего продукта в условиях глобализации хозяйственного развития сопровождается выраженной совокупностью экономических тенденций.

Во-первых, последовательное сокращение доли сельскохозяйственного производства до нескольких процентов занятых и валовой добавленной стоимости. Это стало результатом действующего в отрасли закона убывающей доходности, который обуславливает активное вытеснение занятых работников в целях поддержки на приемлемом уровне доходов остающихся.

Во-вторых, существенное сокращение, с последующей относительной стабилизацией, доли промышленности на уровне 15–25% занятых и валовой добавленной стоимости. Эта тенденция вызвана действующим в промышленных отраслях законом возрастающей производительности. Прямым следствием данного закона становится абсолютное вытеснение работников в целях оптимизации использования ограниченных производственных ресурсов.

Интегральным результатом действия, казалось бы, разнонаправленных экономических тенденций стало вытеснение занятых как из сельского хозяйства, так и из промышленности. На этой основе была разработана модель третичного сектора, которая полностью подтвердила себя в мировой хозяйственной практике.

В-третьих, ускоренный рост сферы услуг, которая абсорбировала до двух третей занятых и обеспечивает половину и более валового внутреннего продукта. Устойчивость на протяжении последних десятилетий данного сектора национального воспроизводства, в первую очередь, обусловлена действием закона относительно постоянной производительности факторов. Соответственно, рост занятости ресурсов и рост объемов производства оказываются в прямой зависимости. Данная тенденция стала основой формирования постиндустриальной, сервисной экономики.

В-четвертых, стала трансформироваться структура расходов домашних хозяйств в части снижения относительной доли расходов на приобретение продуктов питания и роста доли расходов на оплату услуг и приобретения товаров длительного пользования. Данная тенденция заставила по-новому воспринимать как потребность в эффективном промышленном производстве, так и в сопутствующем сложном сервисе. Развитие потребления высокотехнологичных товаров и услуг потребовало усиления интеграции промышленных и сервисных компонентов национального воспроизводства.

В-пятых, значительно возросли масштабы малого и среднего предпринимательства. Причем как в составе занятости, так и в создании валового внутреннего продукта. При этом, данная тенденция, в отличие от предыдущих, только начинает формироваться в российской экономике, в которой доля малого бизнеса по критериям занятости составляет около 20%, по доле в производстве валового внутреннего продукта – и того меньше. Если исходить из того, что в развитых странах мира эти показатели составляют, соответственно, 50–80 и 50–60%, то в части организационно-экономических инструментов имеется многократный резерв.

Таким образом, новая воспроизводственная структура получается как результат многопрофильной трансформации основных видов хозяйственной деятельности и их организационно-экономических форм. Сама постановка вопроса именно таким образом, размывает принятые границы отраслей, особенно по части промышленного производства, часть деятельности которого непосредственно оказалась представленной в сервисной деятельности.

С этих позиций необходимо остановиться на проблематике конкурентоспособности, которая в промышленной сфере наиболее часто увязывается с критериями производительности труда. Но в дальнейшем развитии данного подхода стала происходить логическая подмена понятий. Как известно, наиболее распространенным стало представление конкурентоспособности как способности хозяйственных предприятий эффективно реализовать основную целевую функцию по определенной совокупности экономических показателей. В итоге – конкурентоспособность стала реализацией эффективно используемых конкурентных преимуществ, представленных ограниченными производственными ресурсами, трудовыми ресурсами и их совокупной квалификации, имеющимися научному и управленческому потенциалу, производственной базе, инфраструктуре и др.

В случае изменения границ и определений воспроизводственных структур, т. е. основных координат экономического пространства, возникает необходимость переоценки критериев и функций конкурентоспособности.

Соответственно, особое внимание придется уделить разработке новой государственной промышленной политики, опережающей по мерам своего воздействия предстоящие трансформационные события. Тем более, что в последнее время достаточно тонко и содержательно исследуется взаимосвязь между промышленной политикой и социально-экономическим развитием страны (Тамуев, 2012).

Стратегические программы развития национальной экономики следует органично корректировать с учетом вышесказанных подходов. Среди специалистов в области управления практически общепринятыми являются следующие принципы изменения организационно-экономических систем.

Во-первых, должен быть однозначно сформирован образ стратегической цели, т. е., дан ответ на вопрос в какое состояние необходимо перевести управляемую систему. В этом контексте, в первую очередь, предстоит определить само место управления промышленностью в воспроизводственной трансформации.

Во-вторых, необходимо проработать и составить оптимальную траекторию динамики системы из существующего состояния в новое. Данная траектория только тогда может быть оптимальной, когда она понятна и поддерживается всеми участвующими в управлении. Это позволяет говорить о подконтрольности и управляемости процессов.

В-третьих, необходимо определить скорость движения по этой траектории, которая не должна превышать скорости формирования новых экономических и общественных связей.

С позиций оценки существующих воспроизводственных тенденций следует подчеркнуть, что в последнее время на страницах печати раскрыто отсутствие связи между значениями показателей развития отраслей отечественной обрабатывающей промышленности и значениями показателя уровня душевого валового регионального продукта по субъектам Федерации (Ашхотов, 2013; Ашхотов, Османова, 2013).

Проведенный анализ статистических данных позволил авторам сделать однозначный вывод об отсутствии важнейшей воспроизводственной функциональной связи между уровнем развития индустриального сектора экономики и уровнем развития самой национальной экономики. Поэтому существующая структура отечественной промышленности с низкой воспроизводственной эффективностью обрабатывающих производств определяется как главный сдерживающий фактор формирования новой экономики.

С другой стороны, с учетом изучения промышленной основы развития постиндустриальной экономики в передовых странах мира после недавнего глобального финансового кризиса, надо отметить, что все больший интерес представляют отрасли обрабатывающей промышленности в контексте формирования длинных воспроизводственных цепочек при относительно низкой удельной валовой добавленной стоимости в общем объеме товарного производства. Таким образом, полный воспроизводственный эффект обрабатывающей промышленности может проявляться на дальних горизонтах времени.

В последнее время в средствах массовой информации все чаще ставится вопрос об коренных изменениях в развитии экономики, которые произошли в конце прошлого и начале нынешнего столетия. Благодаря новым технологическим решениям открылись неограниченные возможности роста производительности труда, что начинает принципиальным образом отражаться на перспективах занятости и воспроизводственной структуре общества. В части возможных последствий проводятся сравнения с такими событиями, как неолитический переход и промышленная революция.

Уже в среднесрочной перспективе, не говоря о дальних временных горизонтах, вполне реальной становится ситуация, когда большинство населения (или хотя бы его существенная часть) может оказаться за рамками воспроизводственной занятости. Меньшинство, занятое в производстве, окажется в состоянии обеспечивать основные потребности большинства населения. Поэтому и ставится вопрос о так называемом новом большинстве (Латынина, 2012; Прохоров, 2013).

Эта ситуация, когда меньшинство за счет высокой производительности окажется в состоянии обеспечивать большинство в его основных потребностях, признается в качестве главной отличительной черты новой эпохи.

Соглашаясь с такой постановкой проблемы, в рамках данной статьи хотелось бы подчеркнуть два момента.

Во-первых, это воспроизводственный характер указанного меньшинства в структуре занятости.

Во-вторых, особо выделить новую воспроизводственную роль промышленности при эффективной занятости меньшинства.

В том и в другом случае промышленность трансформируется из отраслевой функциональной единицы в воспроизводственную структуру, обеспечивающую развитие многих как материальных, так и нематериальных отраслей. Поэтому необходимо расширять трактовку инфраструктуры, которую в большинстве случаев представляют как комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур или объектов, составляющих и обеспечивающих основу функционирования системы, в том числе экономической.

При этом, важной проблемой конкурентоспособности промышленного развития становится ее территориальное размещение. Если сфера услуг (абсорбировавшая большинство занятых) преимущественно непосредственно привязана к ареалам расселения ее потребителей, то промышленное производство, обретающее все более глобальный характер, привязывается к ресурсным факторам.

Соответственно, оценка эффективности промышленного производства, как и его конкурентоспособность, должна осуществляться не только по непосредственному вкладу в добавленную стоимость или уровню издержек, но и по созданию сети новых воспроизводственных экономических отношений.

Поэтому в условиях, когда новые основы промышленного развития утрачивают строго отраслевые формы организации и интегрируются все больше с нематериальными видами хозяйственной деятельности, выработка новой промышленной политики должна стать важным приоритетом государственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

- Ашхотов А.М. (2013). Выявление и обоснование препятствий для формирования креативной экономики в структуре промышленного сектора // *Черные дыры в российском законодательстве*. № 3.
- Ашхотов А.М., Османова В.П. (2013). Креативная экономика: интеграция индустриального и постиндустриального секторов // *Бизнес в законе*. № 4.

Латынина Ю. Новое большинство (2012). Доступно на: <http://newsland.com/news/detail/id/1101012/>.

Прохоров М. (2013). Открытая лекция в Красноярске. Доступно на: <http://civilplatform.ru/547>.

Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Промежуточный доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года (2011). Доступно на: <http://old.vedomosti.ru/tnews/index.shtml?2011/08/19/3337>.

Таттеев А.А. (2012). Социально-экономическая роль промышленной политики в современной экономике // Вестник УМО. Экономика, статистика и информатика. № 3(2). С. 313–316.

REFERENCES

Ashkhotov A.M. (2013) . Identification and justification of the obstacles to the formation of the creative economy in the industrial sector. Black holes in the Russian legislation. No. 3. (In Russian.)

Ashkhotov A.M., Osmanova V.P. (2013). The Creative Economy: integration of industrial and post-industrial sectors. Business -in-law. No. 4. (In Russian.)

Latynina Yu. (2012). The new majority. Available at: <http://newsland.com/news/detail/id/1101012/>. (In Russian.)

Prokhorov M. (2013). Public Lecture in Krasnoyarsk. Available at: <http://civilplatform.ru/547>. (In Russian.)

Strategy 2020 : New Growth Model – a new social policy . Interim report on the results of expert work on the issues of socio-economic strategy of Russia until 2020 (2011). Available at: <http://old.vedomosti.ru/tnews/index.shtml?2011/08/19/3337>. (In Russian.)

Tattuev A.A. (2012). The socio-economic role of industrial policy in the modern economy. Vestnik UM0. Economics, Statistics and Informatics. No. 3 (2). P. 313–316. (In Russian.)

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

ЛИТВИНСКИЙ К.О.,

МБА, кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Краснодар,
e-mail: litvinsky@econ.kubsu.ru

В статье рассматриваются вопросы методологии исследования эколого-экономических систем (ЭЭС). Определен набор характеристик, описывающих современное состояние и перспективы их развития, и на этой основе определены группы количественных и качественных показателей. В заключение статьи определена необходимость формирования единого методологического аппарата исследования ЭЭС.

Ключевые слова: эколого-экономические системы; управление; методология исследования; подходы исследования.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF ECOLOGICAL-ECONOMIC SYSTEMS

LITVINSKY K.O.,

MBA, Candidate of Economics,
associate professor of chair «World Economy and Management»,
Kuban State University, Krasnodar,
e-mail: litvinsky@econ.kubsu.ru

In this article the questions of methodology of research of the ecologo-economic systems (EES), including structure, specifics and the directions of their development are considered. The set of the characteristics describing the current state and prospects of their development and, on this basis is defined, groups of quantitative and quality indicators are defined. In the conclusion of article need of formation of the common methodological instrument of research EES is defined.

Keywords: ecological-economic systems; administration; methodology of research; approaches of research.

JEL classification: B4, B40, C18, P00, Q0, Q01, Q50.

Структура, специфика и направления развития эколого-экономических систем (ЭЭС) в современном быстром мире являются предметом обсуждения как на теоретическом, так и практическом уровнях. Объективной и существенной характеристикой любого научного исследования, в том числе и эколого-экономической направленности, является определение набора характеристик деятельности, ее логической и временной структуры, включая подходы, методы и способы познания. (Литвинский К.О., Шевченко И.В. 2008).

ЭЭС, являясь одним из наиболее значимых элементов во взаимодействии между обществом и природой, представляют собой совокупность экологических, экономических и социальных отношений, целью которых является рациональное использование природных ресурсов для обеспечения и экономического роста и максимизации благосостояния человека и общества. Данные отношения должны обеспечивать максимально возможный уровень защиты окружающей среды от негативного воздействия последствий общественного производства. ЭЭС состоят не столько из некоего набора количественно или качественно измеримых элементов, сколько из совокупности взаимосвязей, взаимозависимостей и взаимной качественной обусловленности.

ЭЭС со всеми ее законами развития, характеристиками и показателями, необходимо рассматривать не как массив невзаимосвязанных элементов, а как единый «живой» организм, управление которым необходимо осуществлять, основываясь на существующих принципах «устойчивого развития»¹. (*Наше общее будущее*. 1989, С. 50–51.)

Состояние и перспективы развития ЭЭС определяются набором характеристик, среди которых необходимо выделить следующие:

- ✓ наличие ярко выраженных системно-динамических параметров, влияющих на внешние и внутренние процессы, которые позволяют определить вектор развития ЭЭС с целью получения синергетического эффекта;
- ✓ формирование субъектно-объектных отношений и зависимостей протекает под влиянием процесса дегуманизации общества и развития техноморфного мировоззрения и определяется не столько естественными законами природы, сколько динамикой экономических, социальных и экологических потребностей и интересов;
- ✓ формирование противоречий, связанных с увеличением темпов экономического роста: стремление общества сохранить окружающую среду, удовлетворение потребностей общества за счет расширения производства;
- ✓ наличие в ЭЭС триады взаимосвязей: а) экономические – «человек-человек»; б) технологические – «человек-средства производства-природная среда»; в) экологические – между отдельными природными элементами, которые могут осуществляться как с участием человека, так и без него;
- ✓ ЭЭС является открытой и подвержена влиянию многих факторов, дестабилизирующих ее равновесное состояние;
- ✓ формирование качественно нового состояния ЭЭС возможно даже при изменении одного структурного параметра, что приводит к неустойчивости всей системы.

Основываясь на вышеперечисленных характеристиках, можно определить основные группы показателей, описывающих состояние ЭЭС в любой момент времени:

1. *Экономические показатели* отражают экономические последствия воздействия антропогенных факторов на окружающую среду. Данная группа показателей показывает уровень антропогенной нагрузки на окружающую среду, раскрывая процессы взаиморазвития сфер производства и потребления.

2. *Политические показатели* характеризуют социально-политическую структуру общества, а также его активность, отражая механизмы и последствия принятия политических, социальных и общественных решений, т. е. отражают то, насколько и каким образом общественная деятельность влияет на окружающую среду и как корреспондируется с целевыми и ценностно-нормативными системами общества.

3. *Энергетические показатели* отражают эффективность добычи, производства, переработки, транспортировки, хранения и потребления природных ресурсов, показывая сочетание интересов потребителей и производителей энергетических ресурсов.

4. *Социокультурные показатели* отражают формы и особенности жизнедеятельности людей в социальной системе и показывают ее взаимоотношения с окружающей средой, определяя материальные и духовные ценности общества, с целью определения уровня экологизации социокультурных процессов, протекающих обществе.

5. *Этносоциальные показатели* показывают принадлежность индивидуума или социальной группы к конкретному этносу или культурно-национальному типу, характеризуя историческую специфику природопользования.

6. *Экологические (природные) показатели* отражают форму природной среды (естественная, модифицированная, искусственная) показывая уровень ее развития.

Учитывая вышеперечисленные наборы характеристик и групп показателей можно утверждать, что эффективное управление ЭЭС предопределяет структурирование и обновление методологической основы проведения эколого-экономических исследований посредством упорядочивания методов, подходов и парадигм эколого-экономического развития.

Исследование сущности и содержания процесса управления ЭЭС невозможно без научного переосмысления существующих методологических подходов, включающих в себя массив концепций, теорий и положений. Определенный интерес вызывает необходимость проведения теоретического анализа существующих подходов с целью выявления их особенностей, приоритетности и перспектив развития, необходимых для более детального понимания принципов управления ЭЭС.

Объектом исследования выступают ЭЭС, сложившиеся и формирующиеся в результате институциональных преобразований в первичных и агрегированных звеньях промышленности. Основными их элементами являются экономические (хозяйствующие) субъекты, деятельность которых предопределяет особенности всех процессов их функционирования и дальнейшего развития. Предметом исследования выступает проблема – существенное противоречие, которое требует своего разрешения. Управление ЭЭС характеризуется большим количеством различных проблем, которые выступают как противоречия интересов их субъектов. Составляющим элементом в структуре методологии исследования выступают подходы – фундаментальная система взглядов, ключевые способы решения проблем (или воздействия с целью решения), основополагающие приемы (или их совокупность), характеризующие отношение к решаемой проблеме.

В соответствии с направленностью исследования нами была предпринята попытка обобщения и систематизации базовых подходов к управлению ЭЭС.

¹ Устойчивое развитие (англ. «sustainable development») – новая эколого-экономическая парадигма развития общества. Главный принцип устойчивого развития сформулирован в самом определении концепции устойчивого развития: «Устойчивое развитие – это развитие, при котором нынешние поколения удовлетворяют свои потребности, при этом не ставя под угрозу возможность удовлетворять свои потребности будущие поколения».

С точки зрения целей и задач можно выделить три основных подхода (Артур А. Томпсон-мл., Стрикленд III А. Дж. 2007):

- ✓ эмпирический – опирается на опыт и его распространение. Данный подход позволяет использовать существующий опыт в управлении ЭЭС, применять стандартные организационные и функциональные схемы и пр.;
- ✓ прагматический – позволяет получить практически полезный результат;
- ✓ теоретический (научный) подход – характеризуется использованием научного аппарата при проведении исследования, научной постановкой его целей и основан на наблюдениях и умозаключениях, отражающих объективные закономерности развития природы и общества.

С точки зрения временного интервала все подходы делятся на:

- ✓ *статический* – предполагает нахождение проблем и выделение наиболее главных и важных с учетом состояния ЭЭС;
- ✓ *динамический* – предопределяет изучение динамики развития ЭЭС с позиции особенностей их функционирования.

В рамках динамического подхода наиболее применимой является концепция адаптивного управления ЭЭС, основанная на разработке стратегии адаптационного развития. Данная концепция представляет собой непрерывный процесс целенаправленной корректировки параметров, структуры и свойств различных объектов в ответ на происходящие перемены, как во внешней среде деятельности объекта, так и внутри него.

С точки зрения широты и полноты охвата проблемы все подходы можно условно разделить на:

1. *Аспектный* – фокусируется на исследовании одного элемента или свойства ЭЭС и заключен в выборе конкретной проблемы по определенному принципу. Так, например, при проведении исследования подходов к управлению ЭЭС нами были выявлены следующие аспекты их формирования и развития: функциональные, процессные, инновационные, проектные, программно-целевые и ситуационные.

2. *Системный* – определяет более высокий уровень методологии научного познания и требует учета как можно большего количества аспектов решаемой проблемы в их взаимосвязи и целостности, выделении главного и существенного, определении типологии взаимосвязей между аспектами, свойствами и характеристиками. Основное противоречие в применении системного подхода в части исследования ЭЭС заключено в практически полном пренебрежении субъективной сущности большого количества возникающих противоречий, что приводит к грубым ошибкам в моделировании механизмов управления ЭЭС.

Теоретическая сущность системного подхода состоит в реализации требований общей теории систем, руководствуясь которой можно определить, что каждый объект, в процессе его исследования должен рассматриваться как большая и сложная система и одновременно как элемент более общей системы. Таким образом, можно развернуто определить системный подход изучения ЭЭС через изучение и практическое использование следующих его аспектов:

- ✓ системно-целевой – необходимость научного определения целей исследования ЭЭС, а также их взаимной увязки между собой;
- ✓ структурно-системный – выявление внутренних связей и зависимостей между элементами ЭЭС, что позволит получить представление о ее внутренней организации;
- ✓ коммуникационно-системный – выявление взаимосвязей ЭЭС с внешней средой;
- ✓ ресурсно-системный – определение ресурсов, необходимых для решения искомой проблемы;
- ✓ элементно-системный, или комплексно-системный – определение элементов, составляющих ЭЭС;
- ✓ функционально-системный – определение функций, для реализации которых созданы и существуют соответствующие объекты;
- ✓ интеграционно-системный – определение совокупности качественных свойств ЭЭС, которые обеспечивают ее целостность и уникальность;
- ✓ историческо-системный – определение времени возникновения ЭЭС, длительность ее существования, этапность, современное состояние и возможные перспективы развития.

3. *Концептуальный* – предполагает предварительное конструирование концепции исследования, системы ключевых положений, которые определяют его направление, архитектуру и преемственность, выступая «точкой отсчета» при суждении о предмете, а также его основными предположениями. Концептуальные подходы являются методологической основой процесса познания и выступают в качестве маркеров, указывающих направление исследования на пути к познанию объекта.

В современной структуре исследований проблем управления ЭЭС целесообразно выделить несколько концептуальных подходов, среди которых основными являются: функциональный, процессный, инновационный, проектный, ситуационный, хронологический (территориальный).

Основной постулат, лежащий в основе *функционального подхода*, это возможность разделения процессов управления ЭЭС на ограниченное количество слабо связанных между собой типов задач. Разработка механизма управления ЭЭС рассматривается как целостный процесс реализации данными системами управленческих функций, к числу которых относятся: планирование, организация, мотивация, контроль, руководство, принятие решений, координация, коммуникация. Управление ЭЭС, основанное на данном подходе, представляет собой иерархическую структуру взаимозависимых и взаимосвязанных процессов реализации конкретных управленческих функций, корреляция которых с деятельностью органа управления предопределяет их направление на решение конкретных задач.

Одним из инструментов данного подхода может выступать функционально-стоимостной анализ результата функционирования ЭЭС, который широко используется в большинстве развитых стран. Однако, следует отметить, что возможности данного подхода сильно ограничены в случаях, когда эффективность и конкурентоспособность ЭЭС зависят от качества временного согласования конкретных задач, необходимых для получения конечного результата. Именно данное согласование характеризует длительность эколого-экономических циклов, определяет их качественные и количественные показатели, в том числе и скорость реакции на изменения внешней среды.

Во всех случаях, когда вышеназванные факторы начинают оказывать значительное воздействие на уровень эффективности и конкурентоспособности ЭЭС, необходимо применять более точные методы координации, основанные на *процессном подходе*, который позволяет создать эффективную систему контроля и прогнозирования состояния ЭЭС.

Применение процессный подход позволяет преобразовать существующие стратегические цели развития ЭЭС в конкретные требования к производительности, качеству и эффективности процессов, формируя объективную основу для решения задач распределения и перераспределения ресурсов в строгом соответствии с существующими приоритетами ЭЭС.

Управление ЭЭС в рамках *инновационного подхода* дает возможность обеспечить взаимосвязанную деятельность функциональных подсистем, реализующих инновационный проект в рамках заданной структуры; эффективно планировать инновационные программы и проекты; оптимально распределять природные ресурсы в строгом соответствии с заданным критерием оптимальности; управлять уровнем риска и пр. (Друкер П. 2003.). Однако следует отметить, что потенциал ЭЭС в области разработки и внедрения инноваций различен, что напрямую связано с ресурсными ограничениями внутри системы, особенно в сфере природопользования и охраны окружающей среды.

Не менее интересным является *проектно-плановый подход*, который в условиях общей экономической стабильности является эффективным. Однако следует отметить, что планы, сформированные в рамках этого подхода, не содержат ни методов, ни механизмов их реализации, которые необходимо разрабатывать дополнительно. В качестве реальной альтернативы предыдущему подходу обычно отдают предпочтение *программно-целевому подходу*, который элиминирует цели, достижение которых становится невозможным (Тернер Дж.Р. 2007). Отрицательные черты данного подхода заключены в составлении различных программ развития, что подразумевает мобилизацию большого числа ресурсов, что, как правило, уменьшает эффективность его применения.

Ситуационный подход является одним из самых перспективных в современной теории и практике управления ЭЭС. В рамках ситуационного подхода разработан действенный инструментарий, нацеленный на комплексный, последовательный, системный анализ проблем и ситуаций, позволяя выявить тенденции, обуславливающие динамику развития проблемы. Ситуационный подход дает возможность наравне с комплексным представлением объекта и его функционированием во внешней среде реализовывать результативное управление ЭЭС.

Применение ситуационного подхода при управлении ЭЭС позволяет принимать решения, которые основываются на детальном анализе и понимании проблемы и ситуации внутри системы, динамике ее трансформации, не беря за основу традиционный принцип «проб и ошибок». Вероятность проведения и реализации предварительного анализа проблемы и ситуации, а также предвидения ожидаемых трансформаций, делает ситуационный подход более эффективным, что позволяет значительно минимизировать потери ресурсов и времени. Таким образом, ситуационный подход может соединить классические приемы, методы и концепции с конкретными проблемами и ситуациями для того, чтобы максимально эффективно реализовать цели ЭЭС. Отметим также, что только органичное взаимодействие и взаиморазвитие управления ЭЭС и их ситуационного анализа может привести к наиболее значимым результатам исследования.

Проведенный анализ методологических основ проблем исследования и управления ЭЭС показал, что на современном этапе развития теории управления отсутствует единство методологических подходов в данной области. На наш взгляд, наиболее перспективным вектором развития методологии исследования и управления ЭЭС выступает создание и использование комбинированных подходов, при этом ряд традиционных подходов имеет определенную взаимосвязь, взаимозависимость и взаимоподчиненность, в результате чего один подход может выступать «отправной точкой» для другого и/или реализовываться в рамках иного, более значительного подхода.

В заключении необходимо отметить, что существование проблемы научного исследования ЭЭС существуют из-за отсутствия единого методологического аппарата исследования в данной области. Формирование методологии и методики научного исследования ЭЭС сдерживается недостаточной обоснованностью теоретических выводов. В этой связи главная задача состоит в разработке общей концепции исследования ЭЭС, которая позволила бы выработать единую систему показателей оценки разнообразных компонентов, оптимальных с точки зрения согласования интересов природы и экономики. Результаты анализа научных подходов к исследованию процесса управления ЭЭС дают возможность минимизировать разноплановость существующих мнений относительно их направленности, состава и приоритетности, а также сформулировать методологическую основу их дальнейшего исследования.

ЛИТЕРАТУРА

Артур А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд III. (2007). Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. М.: Изд-во Вильямс.

Друкер П. (2007). Эффективное управление. М.: Изд-во ФАИР-ПРЕСС.

Литвинский К.О., Шевченко И.В. (2008). Условия и приоритеты развития эколого-экономической системы: законы, правила, характеристики, показатели // *Региональная экономика: теория и практика*. № 21 (78). С. 2–9.

Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР). (1989). М.: Прогресс. С. 50–51.

Тернер Дж.Р. (2007). Руководство по проектно-ориентированному управлению. М.: Изд. дом Гребенникова. С. 552.

REFERENCES

Arthur A. Thompson, A. J. Strickland III. (2007). Strategic management: Concepts and Cases. M: Viliams. P. 928. (In Russian.)

Druker P. (2003). Managing for Results. M: FAIR-PRESS. P. 288. (In Russian.)

Litvinsky K.O., Shevchenko I.V. (2008). Conditions and priorities of development of ecologo-economic system: laws, rules, characteristics, indicators. Regional economy No. 21 (78). P. 2–9. (In Russian.)

Our common future: Report of the World Commission on Environment and Development (WCED). (1989). M: Progress. (In Russian.)

Turner J.R. (2007). The Handbook of Project-Based Management: Improving the Processes for Achieving Strategic Objectives. M.: Publishing house Grebennikova. P. 552. (In Russian.)

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ОТРАСЛЕВОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

МИСАКОВ В.С.,

доктор экономических наук, профессор,
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова,
e-mail: vsm.ov@inbox.ru;

РАСУМОВ В.Ш.,

соискатель,
Институт информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарского научного центра РАН,
e-mail: rasumoff@gmail.com

В статье рассмотрены проблемы формирования конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов регионального производственного комплекса.

Ключевые слова: конкурентные преимущества; хозяйствующие субъекты; региональные производственные комплексы.

FORMATION OF THE COMPETITIVENESS PRIORITY DIRECTIONS IN THE AGRICULTURAL PROCESSING INDUSTRY

MISAKOV V.S.,

Doctor of Science, Professor,
Kabardino-Balkaria State Agrarian University named after V.M. Kokov,
e-mail: vsm.ov@inbox.ru;

RASUMOV V.S.,

Competitor,
Institute of Informatics and Problems of Regional Management Kabardino-Balkaria Scientific Center, Russian
Academy of Sciences,
e-mail: rasumoff@gmail.com

In article problems of formation of competitive advantages of managing subjects of a regional industrial complex are considered.

Keywords: the competitive advantages; managing subjects; regional industrial complexes.

JEL classification: Q13, Q16.

Успех развития хозяйствующих субъектов регионов в условиях ВТО во все большей степени обусловлен необходимостью обновления технологий, занятия новых рыночных ниш и организационных нововведений, называемых институциональными инновациями. Одной из ключевых причин снижения конкурентоспособности перерабатывающих предприятий республик СКФО является их низкая инновационная активность.

Опыт западных стран позволяет говорить о том, что вмешательство государства в инновационные процессы необходимо лишь для того, чтобы в предпринимательской среде формировать инновационные стимулы, которые не генерирует в доста-

точной степени несовершенная институциональная среда. Сегодня есть острая необходимость стимулирования внедрения прогрессивных технологий, выхода на новые рынки и запуска собственных технологических инноваций (Аристов, 2004).

В табл. 1 приведен макет реализации алгоритма государственной НТП поддержки инноваций, направленных на стимулирование роста конкурентоспособности хозяйствующих субъектов регионального АПК.

В республиках Юга России большое внимание уделяется формированию межотраслевых кластеров как ключевого фактора повышения отраслевой конкурентоспособности региональных агропромышленных предприятий. По определению (Туриева, Шогенов, 2010) под кластером понимается сеть независимых производственных, сервисных фирм, включая их поставщиков, создателей технологии и ноу-хау (университеты, научно-исследовательские институты, инжиниринговые центры), связующих рыночных институтов (брокер, консультанты) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости. Такая, и вместе с тем, очень сложная структура позволяет сокращать осуществляемые транзакционные издержки.

Таблица 1

Алгоритм государственной научно-технической политики поддержки инноваций

	Государственные научно-технические программы	Поддержка инфраструктуры регионального АПК и распространение технологий	Институциональная поддержка	Мотивация
Цели	Развитие технологии до стадии их конкурентоспособности	Посреднические функции, соединение различных участников инновационного процесса	“Выращивание” и поддержка государственных НИИ	Стимулирование технологических инноваций на частных предприятиях
Инструменты	Отраслевые и региональные научно-технологические программы	Образование, техническая информация, стимулирование совместного использования оборудования для НИОКР	Финансирование фундаментальных исследований и субсидирование операционных расходов институтов	Освобождение от налогов, финансовая помощь, субсидирование
Влияние на предприятия пищевой промышленности	Расширение знаний и владение современными технологиями	Поддержка эффективного последующего использования технологии промышленностью	“Выращивание” партнеров для технологического развития промышленности	Усиление технологического потенциала частных фирм

В связи с этим, среди экономистов довольно популярной стала модель М. Портера «правило ромба (“Даймонд”). Система взаимодействий, предложенная М. Портером определяет эмерджентность и базирующуюся на ней конкурентоспособность кластера. Здесь надо исходить из того, что условия и факторы производства формируются за счет оптимизации человеческих и природных ресурсов, административной и научно-технологической и иной инфраструктуры. Эта система факторов и условий выступает основополагающих при определении специализации и качества. Смежные и обслуживающие отрасли обычно обеспечивают внедрение инновационного оборудования, формирует конкурентные преимущества предприятия. Следующим фактором роста конкурентоспособности кластера является уровень организованности и требовательности местного потребителя. Эмерджентность взаимодействий в кластере сопровождается повышением производительности за счет инноваций в технологической и организационной сферах и стимулированием появления новых бизнесов, расширяющих границы кластера.

В свою очередь, кластерная структуризация экономики существенно меняет вектор развития общей экономической политики государства. В первую очередь, это сопряжено с поддержкой науки, рискованных инноваций, экспортной деятельностью, созданием необходимой инфраструктуры и образованием. Развитие кластеров, бесспорно, ведет к повышению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, территорий и страны в целом (Мисаков, 2009).

На основе кластерного подхода мы разработали программу развития перерабатывающих предприятий Чеченской и Кабардино-Балкарской республик.

Общая структура кластера состоит из двух разделов: 1). координационный центр, 2). группы хозяйствующих субъектов (по отраслям).

Функциональными обязанностями координационного центра являются:

- выявление «базовых» хозяйствующих субъектов и определение их специализации;
- организация совместных проектов по разработке прогрессивных технологий;
- наладка деловых связей между «базовыми» предприятиями;
- анализ и диагностика финансово-экономического и технологического состояния производства; анализ качества продукции.

Анализ вектора развития региональной экономической системы республик Юга России свидетельствует, что в последние годы наметился рост прогрессивных технологий во всех сферах народного хозяйства, как ключевого инструмента экономики. Такое динамичное и эффективное преобразование стало возможным во многом благодаря прогрессу базы ее основных компонентов АПК.

Одним из стратегических направлений развития перерабатывающих предприятий АПК Чеченской Республики стали модернизация и реконструкция основных фондов отрасли, что позволило не только продлить их ресурсы, но и заменить основное и вспомогательное оборудование на новые с улучшенными технико-экономическими характеристиками.

Ключевым рычагом, направленным на снижение дифференциации уровня развития хозяйствующих субъектов региональных производственных комплексов, на наш взгляд, должно быть эффективное стратегическое управление формированием конкурентных преимуществ региона.

Система стратегического управления конкурентоспособностью региональными производственными комплексами, в том числе, должна:

- быть ориентирована на постоянное возобновление производства с целью удовлетворения потребностей региона;
- стимулировать инновационное развитие хозяйствующих субъектов;
- учитывать социо-эколого-экономические и другие аспекты управления и их взаимосвязи;
- ориентирована на усиление взаимосвязей между различными подсистемами и компонентами региональной экономической системы;
- направлена на выбор оптимальных соотношений между стандартными и индивидуальными решениями при выборе объектов с учетом вероятности возникновения природных и технологических катастроф и разработки превентивных мер с целью смягчения ущерба от них.

С учетом методологии системного анализа территория как целое (система более высокого порядка) определяет характер региональных производственных комплексов, их виды деятельности, стратегическую направленность развития (Крепкий, 2008). Наряду с этим любое предприятие представляется особым по своей структуре, организации производства, способам достижения цели и т. п. Сосредоточение усилий хозяйствующих субъектов посредством кооперации, концентрации, специализации создает возможности возникновения синергетических эффектов, формирующих, в том числе, и инвестиционную привлекательность региона (рис. 1).



Рис. 1. Роль АПК в развитии Чеченской Республики

При этом, мы исходим из того, что повышение конкурентоспособности отдельных хозяйствующих субъектов адекватно способствует росту конкурентоспособности региона.

Образуемые в ходе кластерного процесса синергетические эффекты могут иметь следующие механизмы их создания:

- обобществление ресурсов и совместная деятельность;
- повышение эффективности маркетинга и НИР в виде результатов непрямого воздействия.

Таким образом, стратегическое управление конкурентоспособностью региона априори ориентировано на формирование и поддержание конкурентных преимуществ региональной производственно-экономической системы.

Как видно из рисунка, цель системы стратегического управления конкурентоспособностью региональной экономической системы состоит в повышении эффективности функционирования его субъектов на основе разработки механизма системной диагностики и оценки и обоснованности всех принимаемых управленческих решений с позиций их воздействия на рост конкурентоспособности. Все это должно быть направлено на обеспечение достижения заданной стратегической цели устойчивого развития региона посредством улучшения качества жизни населения (Яновский, Жаворонков, Кочеткова, Мажуга, 2001).

Элементами данной системы являются:

- выработка целевой ориентации системы и границ ее функционирования;
- выработка конкретной цели, объектов, критериев и системы базовых показателей функционирования системы;
- разработка задач и функциональной структуры системы;
- разработка регламентов принятия УР при изменении показателей деятельности системы.

Центральная задача органов власти депрессивных республик Юга России состоит в нивелировании негативного воздействия внешнего окружения среды функционирования субъектов региональной экономической системы.

Надо отметить, что качество системы управления является ростообразующим конкурентоспособности товаров и продукции хозяйствующих субъектов и региона в целом (в данном случае под качеством мы понимаем свойство или совокупность существенных свойств системы, обуславливающих их соответствие для использования по назначению и определяемых составом, структурой, организацией системы. В идеале это означает, что рост качества системы стратегического управления конкурентоспособностью региона (региональными производственными комплексами, предприятиями) должен привести к росту качества самой системы, ее конечных результатов.

Качество системы стратегического управления конкурентоспособностью региональной экономической системы можно рассматривать в виде комплексного показателя, определяющего возможности достижения и наращивания конкурентных преимуществ региона как эксклюзивной ценности, которой обладает регион. Особенностью данного вида преимуществ является невозможность их копирования или воспроизводства конкурентами, т. к. они вырабатываются практическим путем и адаптированы к конкретной системе конкретными личностями.

ЛИТЕРАТУРА

Аристов С.А. (2004). Имитационное моделирование экономических систем: Учебное пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та.

Крепкий Л.М. (2008). Регулирование экономических циклов. М.: Экономика.

Мисаков В.С. (2009). Стратегическое управление развитием предприятий как основа формирования конкурентных преимуществ // *TERRA ECONOMICUS. Экономический вестник Ростовского государственного университета*. Ростов-н/Д: РГУ. № 2.

Туриева Э.М., Шогенов А.М. (2010). Разработка стратегии повышения отраслевой конкурентоспособности предприятий регионального производственного комплекса // *TERRA ECONOMICUS*. Ростов-н/Д. № 2. Ч. 3.

Яновский К.Э., Жаворонков С.В., Кочеткова О.В., Мажуга А.Ю. (2001). Политико-экономические проблемы российских регионов / Ин-т Экономики переходного периода. М.

REFERENCES

Aristov S.A. (2004). Simulation modeling of economic systems: the manual. Ekaterinburg : Publishing House Ural. gov.ekon.university. (In Russian.)

Krepkii L.M. (2008). Regulation of economic cycles. Moscow: Economics. (In Russian.)

Misakov V.S. (2009). Strategic management of enterprise development as a basis of competitive advantage. *TERRA ECONOMICUS. Economic Herald of the Rostov State University*. Rostov-on-Don, Rostov State University. No. 2. (In Russian.)

Turieva E.M., Shogenov A.M. (2010). Strategies of the development to enhance the competitiveness of industry enterprises of regional industrial complex. *TERRA ECONOMICUS*. Rostov-on-Don. No. 2 . P. 3. (In Russian.)

Janowski C.E., Zavoronkov S.B., Kochetkova O.V., Mazhuga A.Yu. (2001). The political and economic problems of Russian regions. Institute of Economics of Transition. M. (In Russian.)

НАПРАВЛЕНИЯ МОДИФИКАЦИИ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

АНДРЕЕВА О.В.,

кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры «Экономика и финансы»,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: a_o_v@mail.ru;

ДЖЕМАЕВ О.Т.,

аспирант кафедры «Экономика и финансы»,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: j.saves@mail.ru

В статье исследуется проблема определения кредитоспособности в условиях замедления экономического роста, когда транспортным предприятиям для развития будут крайне необходимы заемные средства с целью финансирования основного и оборотного капиталов, а также инвестиционных проектов. В сложившихся условиях изыскание методов и инструментов совершенствования механизмов оценки кредитоспособности заемщика представляется актуальной проблемой не только для банковских институтов, но и для национальной экономики в целом.

Ключевые слова: кредитоспособность; управление рисками; финансовая устойчивость; транспортное предприятие.

THE MAIN TRENDS OF THE PROPOSED MODIFICATION OF CREDIT ASSESSMENT METHODOLOGY OF A TRANSPORT ENTERPRISE

ANDREEVA O.V.,

Ph.D., associate professor of the Department «Economics and Finance»,
Rostov State University of Railway Transport,
e-mail: a_o_v@mail.ru;

DZHEMAEV O.T.,

graduate student of «Economy and Finance»,
Rostov State University of Railway Transport,
e-mail: j.saves @ mail.ru

The article presents the new conceptual approach to the development of management methods of credit assessment, based on the research of relevant mathematical toolkit. The present trends foreshadow some scenario when transport enterprises would require borrowed funds for financing facilities of capital and liquidity and investments projects. In the currents conditions the problem of mechanisms' improvements of credit assessment methodology of a borrower becomes more up-to-date not only for banking institutions, but also for the national economy in general.

Keywords: credit assessment; risk management; financial stability; transport enterprise.

JEL classification: L92.

Особо важное значение в развитии экономики страны играет транспортная отрасль. Железнодорожный транспорт, являясь важнейшим компонентом инфраструктурной матрицы страны, во многом определяет качество комму-

никаций между отраслями. Однако транспортная отрасль имеет ряд актуальных факторов, определяющих ее дисфункциональность:

- ✓ снижение рентабельности, обусловленное ростом цен на энергоносители;
- ✓ проблема недофинансирования транспортной инфраструктуры, которая отражается в сдерживании роста других отраслей. К примеру, существующие инфраструктурные ограничения могут не позволить удовлетворить дополнительный спрос на перевозки угля в долгосрочной перспективе. По оценкам Института проблем естественных монополий, существующие темпы инвестпрограммы ОАО «РЖД» не позволят вывезти около половины прогнозируемого прироста угля на период после 2020 г. (*Идрисова, 2013*).
- ✓ ужесточение требований к транспорту со стороны государственных институтов: жесткий контроль над тарифами естественных монополий сдерживает, например, развитие железных дорог, а введение новых требований в отношении срока службы грузовых судов (ликвидация единиц, чей срок эксплуатации более 30 лет) обуславливает переход судовладельцев под иностранные флаги таких государств, как Турция, Мальта, Белиз, Молдавия, Монголия. Последние даже не имеют прямого выхода к морю.

Данные тенденции предопределяют ситуацию, при которой транспортным предприятиям для развития будут крайне необходимы заемные средства с целью финансирования основного и оборотного капиталов, а также инвестиционных проектов. В сложившихся реалиях изыскание методов и инструментов совершенствования механизмов оценки кредитоспособности заемщика представляется актуальной проблемой не только для банковских институтов, но и для национальной экономики в целом (*Шелепов, 2012*).

Применяемые в современной мировой финансовой практике методики оценки кредитоспособности можно классифицировать по трем направлениям:

1. Система рейтинговой оценки (метод коэффициентов). Представляет собой расчет общей суммы баллов, получаемых путем отбора определенных финансовых показателей и умножением их значений на весовой коэффициент в интегральном показателе. Общий рейтинг позволяет ранжировать потенциальных заемщиков в соответствии с их уровнем кредитоспособности.
2. Прогнозные методики (статистические), основываются на анализе статистических данных с целью оценки вероятности банкротства заемщика.
3. Методы, основанные на комплексном анализе финансово-хозяйственной деятельности. (Методики CAMPARI, PARTS, «Шесть Си»).

Существующие подходы к анализу имеют значительные недостатки:

- ✓ Рассчитываемые финансовые коэффициенты сравниваются с нормативными значениями, которые не имеют объективной обоснованности в разрезе отраслевой принадлежности бизнеса. Более того, существующие нормативные показатели, рассматриваемые в российской практике, порой противоречат друг другу. К примеру, значение коэффициента текущей ликвидности <2 определено Правительством РФ как показатель неудовлетворительной структуры баланса, при этом «Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций)» определяют допустимые значения этого же показателя в рамках от 1 до 2, т. е. ниже уровня неудовлетворительной структуры баланса.
- ✓ Отсутствует градация в уровнях значений показателей, т. е. учитываются лишь варианты: удовлетворяет нормативу или нет. Отсутствуют варианты степени выполнения норматива (*Шелепов, 2012*).
- ✓ Определенные характеристики заемщика не могут быть формализованы и отражены в количественном исчислении, что влечет за собой высокую степень субъективности со стороны банка, т. е. все весовые коэффициенты, а также критические значения финансовых показателей, устанавливаются эмпирически, методом экспертных оценок.
- ✓ Прогнозная методика неприменима в российских реалиях, так как требует широкой репрезентативной выборки по динамике дефолтов, которой не обладают банки. Также в России анализ банкротств предприятий не является адекватным с точки зрения оценки их финансовой устойчивости. Это обусловлено тем, что почти 50% банкротств – криминального характера, т. е. речь идет об умышленном банкротстве субъекта бизнеса вне зависимости от его состояния накануне этого события. Данный недостаток обуславливает неспособность российских банков при оценке кредитоспособности учитывать будущие тенденции и давать прогнозы. Однако данный параметр критически важен для предприятий транспортной отрасли, чья деятельность характеризуется цикличностью. В связи с этим, транспортная организация может столкнуться с серьезными трудностями при получении кредита в момент сезонного спада, даже если обладает высокой платежеспособностью.
- ✓ Высоки уровни операционных рисков, поскольку кредитный менеджер банка часто может быть не заинтересован в точном анализе кредитоспособности. Оценка риска в данной ситуации может стать простой формальностью. Кредитный менеджер порой идет на искажения финансовой отчетности с целью «подогнать» рассчитываемые показатели под нормативы, чтобы выполнить план по кредитам в конкретном месяце. Однако банк старается застраховать себя от возможного невозврата, поднимая ставки процентов по кредитам, от чего страдает бизнес.
- ✓ Низкая проработанность и обоснованность системы оценки вторичного залога. Именно залог в отношении транспортного предприятия-заемщика играют ключевую роль, поскольку этот способ обеспечения является основным и самым приемлемым. В качестве залога при этом выступают основные фонды компании, ее

транспортные единицы. Однако предприятия часто сталкиваются с недооценкой своего движимого имущества вследствие того, что банк не обладает специальными методиками и компетентными экспертами и стремится компенсировать это посредством сверхобеспечения. То есть сумма залога составляет 120–150% от общего объема кредита, а сам залог оценивается с применением большого количества понижающих экспертных поправок, чья обоснованность вызывает вопросы.

Устранение вышеперечисленных недостатков видится первостепенной задачей в системе стимулирования взаимодействия банковской системы и транспортной отрасли, а также в создании основополагающих условий обеспечения экономического роста и стабилизации конъюнктуры рынка страны.

По нашему мнению, инициация пилотного проекта, ориентированного на консалтинговую поддержку бизнеса как компонента кредитного продукта, может преодолеть кризис доверия в российской экономике и способно сформировать положительный имидж сложных финансовых продуктов. В частности, представляется обоснованным использовать инструментарий нечеткой логики в сочетании с тренд-сезонной моделью прогнозирования и модификацией механизма оценки залога в соответствии с рекомендациями Ассоциации Российских Банков (АРБ).

В российской практике кредитования самым распространенным методом оценки кредитоспособности является метод финансовых коэффициентов. В пользу данного метода говорят простота и дешевизна анализа и возможность автоматизации, позволяющей сократить трудозатраты. При оценке кредитоспособности банки чаще всего подвергают анализу коэффициенты, характеризующие ликвидность, управление активами, источниками средств, рентабельность. Полученные значения сравниваются с нормативными и оцениваются по параметру «истина/ложь» (удовлетворяется или нет). Однако не учитывается степень отклонения результата от его норматива.

Для нивелирования недостатков данного метода представляется целесообразным применение метода нечеткой логики. Предметом нечеткой логики является построение моделей приближенных человеческих рассуждений при описании различных процессов, явлений, объектов и использование их в компьютерных системах (Андреева, 2012). В классической математической логике обязательным условием выполнения являются бинарные операции, т. е. принимающие два аргумента (0;1) и возвращающие один результат. Именно такой логикой оперируют компьютерные интеллектуальные системы, требующие большой точности входных данных. Однако чем сложнее описываемая система, тем ниже шанс дать ей точные характеристики. Как уже говорилось ранее, в анализе кредитоспособности широко применим инструмент экспертных оценок. Это объясняется способностью человеческого интеллекта давать корректную характеристику явлению (событию) при недостаточной четкости входных данных, основываясь на знаниях, опыте и пр. Именно метод нечеткой логики позволит преобразовать структурированные человеческие измышления в работающий компьютерный алгоритм.

В широком смысле нечеткая логика – это нечеткое множество, для описания которого применяется понятие лингвистической переменной. Она состоит из названия; множества своих значений (терм-множество). Его элементы – это названия нечетких переменных; область рассуждений (множество X); алгоритм, по которому каждому значению нечеткой переменной присваивается нечеткое подмножество множества X .

К примеру, рассмотрим понятие «Уровень ликвидности» (название лингвистической переменной). Базовое терм-множество будет состоять из четырех нечетких переменных: «Низкий», «Удовлетворительный», «Нормальный», «Высокий». Область рассуждений принимаем в виде $X=[0;3,5]$. Далее для каждой из четырех переменных задается интервал значений и функция принадлежности, которая определяет численную степень, насколько фактическое значение удовлетворяет нормальному уровню.

При оценке финансового состояния заемщика применяются также другие лингвистические переменные, соответствующие коэффициентам, и в зависимости от их значимости рассчитывается итоговый коэффициент кредитоспособности.

Использование методик нечеткой логики позволит формализовать показатели, необходимые для определения кредитоспособности, и за счет применения нечетких градаций переменных усовершенствовать методику ранжирования заемщика и составить более ясное представление о его финансовом состоянии.

Тренд-сезонная модель прогнозирования широко применяется в логистике для предсказания сезонных колебаний с целью рационализации объема товарно-материальных ценностей на складах в текущий момент времени. С некоторыми корректировками, данная модель может быть применима для анализа сезонных колебаний предприятия-заемщика. С ее помощью банк может прогнозировать будущие колебания в деятельности заемщика, однако следует учитывать, что речь не идет об абсолютном прогнозе. Чем шире прогнозируемый временной интервал, тем выше вероятность погрешности. Тем не менее, данный метод позволит банку разработать оптимальную стратегию кредитования для данного контрагента и соотнести сроки и объемы погашения кредита с сезонными результатами деятельности последнего.

Как уже говорилось выше, транспортные организации сталкиваются с проблемой недооценки их залога (движимого имущества). Поэтому методики его оценки должны быть скорректированы. Достаточно проработанную методику предлагает АРБ в своих методических рекомендациях (Zadeh, 1965)

Агрегируя рекомендации АРБ, можно сделать следующие предложения по совершенствованию методики оценки кредитоспособности транспортной компании.

1. Осмотр имущества, его правовую и физическую идентификацию. рекомендуется проводить непосредственно оценщику. В качестве оценщика видится целесообразным привлечение специалистов, обладающих необходимым техническими знаниями, поскольку кредитный инспектор не всегда способен дать адекватную оценку имущества в

силу своей некомпетентности в данном вопросе. В настоящее время специалисты-оценщики широко применяются в страховой деятельности и выполняют важнейшую роль в процессе урегулирования убытков.

2. Формирование вывода о степени ликвидности объекта залога. Ликвидность рассчитывается на основании прогнозов о сроках реализации имущества на рынке по его рыночной цене. Итоговый вывод об уровне ликвидности имеет градацию: высокий уровень (1-2), средний – (3-6), низкий (7-18).

3. Методические рекомендации предлагают применение двух основных методов расчета стоимости объекта залога: затратный и сравнительный.

Преимущества затратного метода:

- ✓ позволяет оценить стоимость узкоспециализированных единиц имущества, вторичный рынок которых ограничен;
- ✓ в расчете учитывается физический износ, функциональное и экономическое (внешнее) устаревание.

Однако данный метод требует особого внимания при расчете индексации балансовой стоимости, поскольку должен учитывать, что в балансовую стоимость объекта может входить стоимость доведения, а также тот факт, что объект мог быть передан с баланса другого юридического лица по остаточной стоимости.

Преимущества сравнительного подхода:

- ✓ является менее трудоемким, нежели затратный;
- ✓ при условии развитости вторичного рынка высокоэффективен в применении к оценке подержанных объектов.

Как правило, именно этот метод является преимущественным при оценке предмета залога в деятельности банков. Однако не уделяется должное внимание вопросам установления аналогичности объекта залога сравниваемым единицам. Также банками применяются завышенные поправки на торг.

Консолидируя все вышесказанное, следует отметить, что совершенствование методик и инструментария по оценке кредитоспособности является целесообразным для обеих сторон кредитной сделки: для банка и транспортного предприятия-заемщика. В связи с этим, предлагается создать и развить систему тесного сотрудничества между двумя этими контрагентами.

Современная тенденция российского бизнеса характеризуется низкой финансовой грамотностью среди управленческого звена хозяйствующих субъектов. В связи с этим, управлению кредитоспособности не уделяется должное внимание. На практике случаются конфликты между заемщиками и кредиторами, так как заемщики порой не осознают причин отказа в выдаче кредита либо жесткого лимитирования его суммы.

В данной ситуации целесообразно добавление консалтингового компонента к кредитным продуктам, используемым транспортными компаниями. С одной стороны, это позволит банкам разработать новую кредитную политику, базирующуюся на условии, что заемщик сотрудничает с компетентными консультантами и выполняет их рекомендации. Благодаря этому, банк сможет более эффективно управлять кредитными рисками, особенно при долгосрочном кредитовании, что отразится в увеличении объема кредитов, а также выдаваемых сумм. С другой стороны, данное сотрудничество положительно скажется и на деятельности самого заемщика. Во-первых, меньшие кредитные риски у банка означают меньшие проценты на кредитные продукты, а во-вторых, выполняя рекомендации специалистов, транспортная организация сможет повысить эффективность своей деятельности, рационализировать грузо- и пассажирооборот, локализовать и устранить слабые стороны.

ЛИТЕРАТУРА

Андреева О.В. (2012). Роль интегрированных систем менеджмента в обеспечении инновационно-инвестиционной модели развития крупных отраслевых корпораций // *Вопросы регулирования экономики*. Т. 3. № 4. С. 125–131.

Идрисова А. (2013). Уголь ищет дорогу // *Газета «Гудок»*. № 80.

Шелепов В.Г. (2012). Методика оценки кредитоспособности заемщиков с использованием инструментов нечеткой логики // *Экономические науки*. № 4.

Методические рекомендации Комитета по оценочной деятельности Ассоциации российских банков (2011) / Оценка имущественных активов для целей залога. М.

Zadeh L.A. (1965). Fuzzy sets // *Information and Control*. Vol. 8. No. 3.

REFERENCES

Andreeva O.V. (2012). The role of integrated management systems to provide innovative investment model of development of large industrial corporations. Questions of economic regulation. T. 3. No. 4. P. 125–131. (In Russian.)

Idrisova A. (2013). Coal is looking for a way. Newspaper "Godok". No. 80.

Shelepov V.G. (2012). Methods of assessing the creditworthiness of borrowers using the tools of fuzzy logic. Economics. No. 4. (In Russian.)

Guidelines of the Committee on Evaluation of the Association of Russian Banks (2011). Estimation of property assets for collateral. M. (In Russian.)

Zadeh L.A. (1965). Fuzzy sets. Information and Control. Vol. 8. No. 3.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

КУЗЬМЕНКО В.В.,

заведующий кафедрой «Налоги и налогообложение», доктор экономических наук, профессор,
Северо-Кавказский федеральный университет,
e-mail: nalogi@ncstu.ru;

ТРЫСЯЧНЫЙ В.И.,

профессор кафедры «Управление проектами и инновациями», доктор экономических наук,
Северо-Кавказский федеральный университет,
e-mail: kavkazvi@gmail.com

В статье аргументируются положения, согласно которым в условиях экономического кризиса и высокой подвижности факторов внешней среды принятие управленческих решений становится более сложным и трудоемким процессом. В этой связи у менеджмента возникает объективная потребность в адекватной и своевременной информации о текущем состоянии и о перспективах деятельности предприятия, возникает необходимость формирования новых подходов к управлению. При их внедрении требуются разработка и применение таких механизмов, которые позволят решить усложняющиеся экономические проблемы функционирования посредством разработанной системы информационной поддержки управления бизнес-процессами по установленным стратегическим и оперативным целям. С учетом отмеченного выше контроллинг в системе менеджмента промышленного предприятия представляет собой совокупность инструментов поддержки внутрифирменного управления и принятия решений с помощью целенаправленного формирования и обработки массива информации о состоянии эндогенной и экзогенной среды организации, а также последующего осуществления планирования и регулирования параметров воспроизводственного процесса на современной технологической основе.

Ключевые слова: управление; контроллинг; проблемы производственной деятельности; промышленность.

IMPLEMENTATION PROBLEMS OF THE CONTROLLING SYSTEM AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

KUZ'MENKO V.V.,

Head of the Department of «Taxes and taxation», Doctor of Science, Professor,
North-Caucasian Federal University,
e-mail: nalogi@ncstu.ru;

TRYSYACHNY V.I.,

Professor of the Department of «Project Management and Innovation», Doctor of Science,
North-Caucasian Federal University,
e-mail: kavkazvi@gmail.com

The position according to which in the conditions of an economic crisis and high mobility of factors of environment adoption of administrative decisions becomes more difficult and laborintensive process locates in article. In this regard the management of the enterprises has an objective need for adequate and timely information on current state and about activity prospects, there is a need of formation of new approaches to

management. At their introduction development and use of such mechanisms which will allow to solve becoming complicated economic problems of functioning by means of the developed system of information support of management of business processes on the established strategic and operational objectives are required. Taking into account noted above controlling in system of management of the industrial enterprise represents set of instruments of support of intra firm management and decision-making by means of purposeful formation and processing of the array of information on a condition of the endogenous and exogenous environment of the organization, and also the subsequent implementation of planning and regulation of parameters of reproduction process on a modern technological basis.

Keywords: management; controlling; problems of a production activity; industry.

JEL classification: L22, L23, L25.

Современные тенденции экономических преобразований обуславливают необходимость совершенствования механизма управления предприятиями промышленной сферы, требующего теоретического обоснования и глубокого научного осмысления. Одним из перспективных направлений в этой части выступает разработка и внедрение системы контроллинга как технологии достижения траектории устойчивого развития хозяйствующего субъекта.

Для обеспечения эффективной деятельности современного предприятия большое значение имеют: контроль процессов формирования, мониторинга и реализации оперативных и стратегических целей в условиях нестабильной рыночной среды; согласование эндогенных и экзогенных факторов функционирования; разрешение межфункциональных противоречий при разработке и реализации рациональных управленческих решений, их концептуальное обоснование, инфраструктурное и технологическое сопровождение (Кузьменко, 2013). Инструментом, позволяющим эффективно разрабатывать и внедрять на промышленном предприятии современные подходы к управлению, является контроллинг. Последний способен эффективно противодействовать негативным влияниям внешней среды и способствует интеграции частных компонентов – целей, задач и функций управления предприятием – в единый комплекс процессов через информационную поддержку и координирование.

Наличие большого объема необработанных данных и возможная их противоречивость обуславливают сложность инструментария адекватной оценки ситуации и подготовки рациональных управленческих решений. Основными проблемами в этой области являются:

- технологические недоработки при формировании единого информационного пространства предприятия;
- раздробленность и несогласованность управленческих информационных систем хозяйствующего субъекта.

Нейтрализация приведенных дестабилизирующих факторов, снижающих эффективность функционирования, требует принятия комплекса системных мер, направленных на теоретико-методологическое и технико-технологическое совершенствование информационно-аналитической поддержки управленческой деятельности. В этой связи актуальными задачами являются формирование методологических принципов и создание технологических основ построения систем поддержки управленческих решений на предприятии на базе использования инструментария контроллинга, где ключевыми выступают проблемы его информатизации.

Для обеспечения эффективной работы современного предприятия большое значение имеет система взаимодействия его структурных компонентов, которая, помимо традиционных основных аспектов (административного, финансового и материального), в полной мере требует дополнения информационной (включая коммуникационный компонент) составляющей (Гурова, 2011). В системе направлений контроллинга целесообразно выделить контроллинг информационных технологий (ИТ-контроллинг) как самостоятельное направление, который охватывает все основные фазы управления: планирование, контроль и регулирование. Под контроллингом информационных технологий понимают систему внутрифирменного планирования и контроля в сфере информационной и информационно-аналитической поддержки производства и управления, которая позволяет преобразовать стратегические установки в плановые величины и конкретные мероприятия по управлению созданием, развитием и поддержанием функционирования информационных систем на предприятии (Гурова, 2012). Данная подсистема рассматриваемого явления направлена на решение проблем, которые представлены на рис. 1.

Реализация сервисной функции в части улучшения результативности бизнеса посредством ИТ-контроллинга предполагает:

- использование специфических возможностей информационных технологий для бизнес-процессов;
- создание системы информационно-аналитической поддержки принятия управленческих решений;
- осуществление текущего контроля за исполнением плана и важнейших индикаторов информационной системы обеспечения производственной и управленческой деятельности;
- составление сообщений по оценке масштаба отклонений и разработку комплекса корректирующих мероприятий;
- обеспечение информационной функциональной составляющей экономической безопасности предприятия.

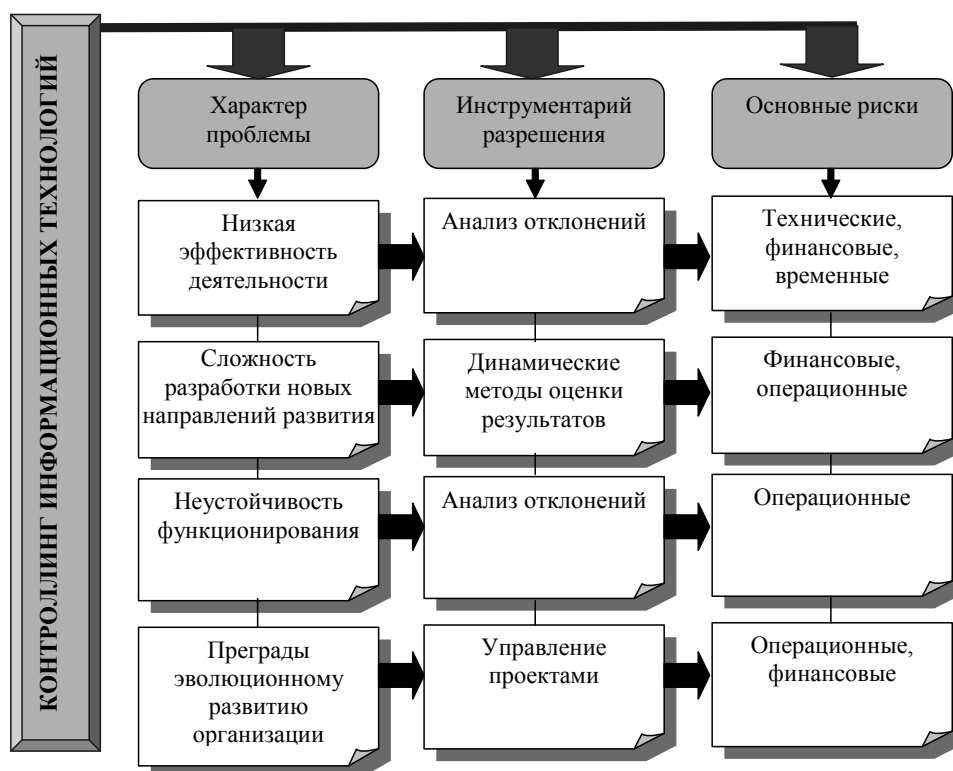


Рис. 1. Проблемы ИТ-контроллинга: инструментарий разрешения и основные риски

В сферу деятельности ИТ-контроллинга входит разработка инструментов для поддержания и развития стратегического и оперативного информационного потенциала предприятия. Базисными функциями ИТ-контроллинга являются (Карминский, 2006):

- информационно-коммуникационная, включающая создание, внедрение и поддержание функционирования информационных систем предприятия и их компонентов для поддержки всех основных бизнес-процессов по всем центрам ответственности и технологическим процессам;
- информационно-аналитическая, ориентированная на поддержку подготовки принятия управленческих решений по оперативным и стратегическим вопросам, в том числе на мониторинг внешней среды;
- экономическая, обеспечивающая соблюдение баланса между возможностями современных информационных технологий и требуемыми ресурсами на их внедрение и сопровождение;
- контрольная, включающая анализ уровня достижения целей, в т. ч. анализ отклонений по планам развития.

Подразделения предприятия имеют разнородную структуру, находятся на разном уровне развития, в частности, в областях менеджмента и информатизации. Отсутствие управленческого учета в планировании вносит дополнительные сложности на пути построения концепции контроллинга. Без создания единого информационного пространства, охватывающего предприятия и бизнес-структуры, внедрение системы контроллинга невозможно.

Основными проблемами развития отечественных промышленных предприятий, на решение которых направлена разработка современных систем управления, учитывающих использование контроллинга, следует отнести: необходимость повышения эффективности функционирования предприятия; создание системы обеспечения экономической устойчивости и выявления кризисных ситуаций (Кузьменко, 2013); в связи с усложнением процессов управления предприятием требуется построение специальной системы информационного обеспечения и разработка механизма координации; потребность в системах управления, обеспечивающих гибкость и надежность функционирования предприятия; трудности, возникающие при внедрении контроллинга в оргструктуру предприятия.

Выявленные негативные тенденции функционирования промышленности отражаются на деятельности большинства предприятий, входящих в ее структуру (Трысячный, 2009). Основные проблемы, препятствующие развитию хозяйствующих субъектов производственной сферы, приведены в табл. 1.

По нашему мнению, применение новых инструментов управления предприятиями рассматриваемой отрасли, таких как контроллинг, позволит разрешить ряд указанных проблем функционирования, способствуя развитию промышленного комплекса России в целом.

Таблица 1

Проблемы функционирования предприятий промышленного сектора экономики

Характер экономической проблемы	Тип хозяйствующего субъекта
Низкая адаптивность к новым условиям хозяйствования промышленного производства	Предприятия-производители промышленной продукции
Производимые товары характеризуются быстрым устареванием, появлением новых видов оборудования, машин, полуфабрикатов вследствие постоянных изменений в технологии, ее усовершенствования и развития	
Спрос на оборудование уменьшается из-за возможности увеличения нагрузки на действующий парк	
Недостаток внешних и внутренних инвестиций	
Неустойчивость, обусловленная низким уровнем материально-технического снабжения	
Недостаточное регулирования со стороны государственных институтов, как на федеральном, так и на региональном уровнях	
Неэластичность цены, обусловленная отсутствием равноценных заменителей товаров промышленного назначения	Предприятия-потребители промышленной продукции
Замещение предметов труда требует значительных финансовых вложений	
Завышенные цены на основные средства производства в связи с отсутствием реальной конкуренции	
Разбалансированность системы предоставления денежных ссуд из бюджетов различных уровней для приобретения техники по лизингу	
Высокие ставки по процентам для организаций-потребителей на приобретение оборудования	
Диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию	

В результате проведенного исследования выделены основные факторы, определяющие возникновение научных и практических проблем внедрения контроллинга на отечественных промышленных предприятиях: незавершенность исследования процессов адаптации зарубежного опыта к российским условиям; неготовность к изменениям, вызванным введением контроллинга в структуру управления; игнорирование системного анализа при внедрении данного инструмента в отечественной практике.

ЛИТЕРАТУРА

- Гурова Е.А., Кузьменко И.П., Петриевский И.В. (2012). Информационная составляющая современных методов управления устойчивым развитием предприятия // *Вестник Адыгейского государственного университета*. № 2 (100). С. 236–243.
- Гурова Е.А., Кузьменко И.П. (2011). Информация как естественный ресурс экономического роста // *Ежеквартальный научно-практический журнал «Вестник АПК Ставрополя»*. Вып. 2. С. 71–74.
- Карминский А.М., Фалько С.Г. (2006). Контроллинг: учебник. М.: Финансы и статистика.
- Кузьменко В.В., Кузьменко И.П. (2012). Внутрифирменный источник финансирования инвестиций // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. № 25. С. 50–57.
- Кузьменко В.В., Трысячный В.И. (2013). Концептуальное обоснование развития предприятий химического комплекса региона // *TERRA ECONOMICUS (Пространство экономики)*. Т. 11. № 1. Ч. 3. С. 114–117.
- Трысячный В.И. (2009). Рыночная трансформация содержания категории «экономическая безопасность» // *Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета*. Т. 3. № 79. С. 40–45.

REFERENCES

- Gurova E., Kuzmenko I., Petrievsky I. (2012). Information component of modern methods of control over a sustainable development of the enterprise. Journal of the Adygei State University. No. 2 (100). P. 236–243. (In Russian.)
- Gurova E., Kuzmenko I. (2011). Information as natural resource of economic growth. Quarterly scientific and practical journal "Bulletin of Agrarian and Industrial Complex of Stavropol Territory". No. 2. P. 71–74. (In Russian.)
- Karminsky A., Falko S. (2006). Controlling: textbook, Moscow: Finance and statistics. 336 p. (In Russian.)
- Kuzmenko V., Kuzmenko I. (2012). Intra firm source of financing of investments. Economy of the agricultural and processing enterprises. No. 25. P. 50–57. (In Russian.)
- Kuzmenko V., Trysyachny V. (2013). Conceptual justification of development of the enterprises of a chemical complex of the region. TERRA ECONOMICUS (Economy space). Vol. 11. No. 1. Part 3. P. 114–117. (In Russian.)
- Trysyachny V. (2009). Market transformation of the content of the category "economic safety". St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. Vol. 3. No. 79. P. 40–45. (In Russian.)

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К КОМБИНИРОВАННОЙ ОЦЕНКЕ РИСКА ИСКАЖЕНИЙ ВСЛЕДСТВИЕ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ДЕЙСТВИЙ ПРИ АУДИТЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

АРЖЕНОВСКИЙ С.В.,

профессор, доктор экономических наук,
кафедра математической статистики, эконометрики и актуарных расчетов,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: sarzhenov@gmail.com;

БАХТЕЕВ А.В.

кандидат экономических наук, доцент, кафедра анализа хозяйственной деятельности и прогнозирования,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: a_bakhteev@mail.ru

В статье описаны преимущества риск-ориентированного подхода к аудиту бухгалтерской отчетности, систематизированы историко-экономические предпосылки, обусловившие его применение в современной аудиторской практике. Сформулированы рамочные ограничения к построению моделей интегрированной оценки риска существенных искажений бухгалтерской отчетности. Исходя из этих ограничений, предложена авторская модель процесса оценки риска в аудите. Работа содержит обоснование необходимости разработки модели комбинированной оценки риска в аудите, описание методологических основ процесса его комбинированной оценки, описание методического инструментария и подхода к его применению на примере процедуры оценки риска существенного искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности вследствие недобросовестных действий. Авторами предложена структуризация совокупности факторов, указывающих на наличие признаков недобросовестных действий, на основе «треугольника мошенничества». Продемонстрированы возможности практического применения предлагаемой методики на примере процедуры идентификации риска всеобъемлющего искажения бухгалтерской отчетности вследствие недобросовестных действий.

Ключевые слова: аудит; методика оценки риска; матричная модель структуризации рисков; риск недобросовестных действий; существенное искажение бухгалтерской отчетности.

THE METHODOLOGICAL APPROACH TO THE COMBINED ESTIMATION OF FALSIFICATION RISK DUE TO FRAUD IN AN AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS

ARZHENOVSKIY S.V.,

professor, doctor of sciences,
department of mathematical statistics, econometrics and actuarial calculations,
RSEU,
e-mail: sarzhenov@gmail.com;

BAKHTEEV A.V.,

associate professor, PhD, department of business analysis and forecasting,
RSEU,
e-mail: a_bakhteev@mail.ru

The advantages of a risk-based approach to auditing financial statements are described. Historical and economic conditions to using its in modern audit practice are systematized. Articulated frameworks to limit the construction of models of integrated assessment of the risks of material misstatement of financial statements are formulated. Author's model of the process of risk assessment in the audit considering of limitations is

proposed. The article contains: the rationale for developing a model of combined risk assessment in the audit, a description of the methodological foundations of the process of its combined evaluation, description of the methodological tools and approach to their application to the example of procedures for assessing risks of material misstatement of accounting (financial) statements due to fraud. The structuring of a combination of fraud factors on based of «fraud triangle» is proposed. The possibilities of practical application of the proposed methodology on the example of a comprehensive procedure to identify risk of distortion of financial statements due to fraud are demonstrated.

Keywords: *audit; method of risk estimator; the matrix model of structuring risk; the fraud risk; the essential distortion of financial statements.*

JEL classification: *M42, C6.*

Принципиальные изменения методики и методологии оказания профессиональных аудиторских услуг на современном этапе базируются на применении нового риск-ориентированного концептуального подхода. Несмотря на то, что элементы нового подхода в той или иной мере успешно применяются в процессе оказания всего спектра профессиональных аудиторских услуг, наиболее важное значение имеет их использование при оказании услуг, связанных с обеспечением уверенности по итогам выполнения заданий. Риск-ориентированная концепция сменяет системно-ориентированный подход. Известно, что методологической основой последнего является оценка риска существенного искажения бухгалтерской отчетности, возникающего вследствие ограничений, присущих системе внутреннего контроля клиента. В начале последнего десятилетия XX в. Р. Додж подробно, всесторонне и структурированно изложил методологическую сущность системно-ориентированного подхода к разработке стратегии аудита (Рой Додж, 1992). В отличие от системно-ориентированного в риск-ориентированном подходе фокус внимания аудитора направлен не на способности системы внутреннего контроля клиента идентифицировать и предотвращать ошибки и недобросовестные действия на уровне типичных операций и руководителей среднего звена, а на факты и признаки, указывающие на действия топ-менеджмента компании, которые не поддаются логическому обоснованию в контексте их соответствия общей направленности деятельности экономического субъекта на увеличение стоимости бизнеса. Ориентация стратегии аудита на интегральные риски, реализация которых является причиной всеобъемлющего искажения бухгалтерской отчетности клиента (ФСАД 2, 2010), является эффективной мерой по предотвращению информационного риска заинтересованных пользователей, вероятность и масштабы которого возрастают в настоящее время в условиях нисходящей тенденции мирового экономического развития, характерной для новой волны мирового финансового кризиса. Ранее в рамках проводимого исследования нами сформулированы причины, обуславливающие необходимость применения риск-ориентированного подхода в аудите (Арженовский, Бахтеев, 2012). Не вызывает сомнения, что применение риск-ориентированного подхода к организации аудита позволяет преодолеть ограниченность суждений аудитора относительно наличия в отчетности компании всеобъемлющих искажений, которые, как правило, не возникают случайно, а носят преднамеренный характер и иницируются с целью удовлетворения личных предпочтений топ-менеджмента этих компаний.

На наш взгляд, именно процедура идентификации и оценки риска существенного искажения бухгалтерской отчетности, возникающего, в том числе, вследствие недобросовестных действий руководства аудируемого лица, является основой риск-ориентированного подхода, требующим реализации как в деятельности аудиторской компании в целом, так и в процессе выполнения конкретного задания по аудиту. Как было отмечено, действующие в нашей стране нормативные акты в области аудиторской деятельности, в которых изложены методологические основы риск-ориентированного подхода, такие как (ФСАД 8, 2002), (ФСАД 5, 2010) и (ФСАД 6, 2010), ограничиваются общим описанием признаков, свидетельствующих о наличии рисков существенного искажения отчетности, а также обобщенным перечнем процедур, которые необходимо выполнить в ответ на оцененные риски. Методы идентификации и алгоритм оценки указанных рисков действующая система стандартизации оставляет на усмотрение аудитора, как лица, имеющего право на профессиональное суждение. Вместе с тем, подавляющее большинство аудиторских компаний, как правило, относящихся к малому и среднему бизнесу, не имеют в настоящее время разработанных методик оценки рисков существенного искажения отчетности, связанных с недобросовестными действиями руководства клиента. Как показывает изучение опыта этих аудиторских компаний, они действуют на основании методик, разработанных с применением системно-ориентированного подхода, который, несмотря на свою привычность и эффективность в оценке рисков искажения аудируемой отчетности вследствие рисков, присущих деятельности клиента и неэффективности системы его внутреннего контроля, тем не менее, не в состоянии обеспечить выполнение современных требований законодательства и потребностей заинтересованных пользователей к процедуре оценки достоверности аудируемой бухгалтерской отчетности.

Общеизвестно, что системно-ориентированная методика оценки рисков в аудите базируется на измерении аудиторского риска, сутью которого является определение вероятности выражения аудитором неверного мнения в отношении аудируемой отчетности. Существенным недостатком этого подхода от устанавливаемого вышеперечисленными нормативными документами риск-ориентированного является ограниченность его применения для оценки риска существенных искажений бухгалтерской отчетности вследствие недобросовестных действий руководства аудируемого лица. Факторы, обуславливающие существование этого риска, по нашему мнению, являются подмноже-

ством множества факторов, следствием существования которых является риск хозяйственной деятельности клиента. Очевидно, что сложность оценки заключается в принятии во внимание как качественной, так и количественной информации. Поэтому большинство используемых методов оценки риска в аудите подразделяется на ординалистские, или оценочные (предполагающие субъективные оценки аудитора по имеющейся качественной информации) и кардиналистские (количественные). Причем подавляющее большинство этих методов сводится к определению составляющих именно аудиторского риска и не принимают во внимание риски существенного искажения, возникающие на уровне бухгалтерской отчетности в целом.

Возможность использования той или иной методики оценки риска в аудиторской практике определяется, по нашему мнению, степенью удовлетворения следующим критериям.

А. Возможность идентификации и оценки всех ставших известными аудитору рисков хозяйственной деятельности с последующим определением в их составе тех рисков, которые при известных обстоятельствах могут стать причиной существенного или всеобъемлющего искажения отчетности.

Б. Неотъемлемой частью процедуры оценки риска в аудите является применение аудиторского суждения для выделения значимых рисков из совокупности всех идентифицированных рисков на завершающей стадии оценки. В связи с этим методика должна давать возможность применения суждения, обусловленного профессиональной компетентностью аудитора. Вместе с тем, она должна обеспечить в максимально возможных пределах формализацию этого профессионального суждения.

В. Объект аудита – бухгалтерская отчетность – представляет собой информационный массив, описывающий результаты деятельности компании. При этом для адекватной интерпретации существа достигнутых компанией результатов в состав бухгалтерской отчетности включается как количественная, так и качественная информация (в соответствии со ст. 5 из (ФЗ-402, 2011), объектами бухгалтерского учета экономического субъекта являются факты хозяйственной жизни, активы, обязательства, источники финансирования его деятельности, доходы и расходы). Поэтому методика должна предусматривать возможность анализа как количественных, так и качественных оценок составителя бухгалтерской отчетности, включенных им в эту отчетность.

Г. Процедура оценки рисков в аудите имеет циклический характер, в основе которого лежит широко используемый в теории познания метод анализа-синтеза. В связи с этим методика анализа рисков должна позволять оценивать на начальной стадии риски существенного искажения, присущие аудируемой отчетности в целом с последующей ступенчатой дезагрегацией этих рисков на факторные компоненты. При этом используемая дезагрегация должна позволять идентифицировать конкретные факторы риска, которые подлежат количественному изменению согласно профессиональному суждению аудитора (стадия анализа) с последующей комплексной оценкой дезагрегированных факторов (стадия синтеза).

Д. Между идентифицированными в процессе аудита рисками существенного искажения и признаками недобросовестных действий на различных уровнях управления существует логически предопределенная взаимосвязь, которая, вместе с тем, носит вероятностный характер. Методика должна учитывать, что отдельные из идентифицированных рисков существенных искажений могут не повлиять на профессиональное суждение аудитора вследствие признания их незначимыми в процессе сбора аудиторских доказательств. С другой стороны, при оценке риска недобросовестных действий важным представляется принять во внимание то, что этот риск существенно выше, нежели риск возникновения искажений отчетности вследствие допущенных при ее подготовке ошибок.

Е. Риск-ориентированный подход является историческим этапом в развитии аудита, следующим за системно-ориентированным. Общеизвестно, что системно-ориентированный подход может быть эффективно использован для оценки всех уровней функционирующей системы внутреннего контроля (СВК) клиента за исключением контрольной среды. Поэтому методика анализа рисков должна позволять оценивать риски как на уровне руководства компании так и риски, возникающие вследствие функционирования обычных средств контроля.

Кроме того, для комплексной оценки риска необходим подход, позволяющий получить интегральную оценку риска на различных этапах аудита. В частности, выделяют начальный уровень риска – на этапе оценки приемлемости отношений с клиентом, потенциальный – на этапе планирования аудита, фактический – на этапе проведения тестирования системы внутреннего контроля и аудиторских процедур по существу, конечный – этап достижения допустимого уровня риска после процедур корректировки.

По своей постановке проблема интегральной оценки риска в аудите формально представляет собой выбор наиболее эффективного решения из множества возможных анализируемых альтернатив и относится, по сути, к проблеме принятия решений в условиях многокритериального выбора. Одним из распространенных подходов к решению многокритериальных задач является свертка векторного критерия с учетом весовых коэффициентов, определяющих важность и предпочтения отдельных критериев и сведение задачи к однокритериальной. Другим подходом к решению является сужение области допустимых решений путем наложения дополнительных ограничений. Очевидно, что для оценки риска в аудите необходимо применять интерактивные методы многокритериального выбора, суть которых в последовательном приближении к компромиссному решению путем корректировки приоритета критериев, их весовых коэффициентов, ограничений и алгоритмов решения в процессе диалога аудитора и компьютера на основе получаемой бухгалтерской и вычислительной информации.

Дополнительные трудности решения задачи заключаются в использовании величин, измеренных в различных шкалах и единицах, что требует преобразования качественных показателей в количественные и приведения их к безразмерному виду.

С учетом вышесказанного концептуальная схема процесса построения интегрального показателя риска в аудите имеет следующий вид (рис. 1).

1. Генерация решений. Формирование массива качественных и количественных показателей, характеризующих субъект аудита. Основные методы генерации решений: экспертные оценки, когнитивные карты, которые позволяют представить задачу оценки риска в виде знакового графа, в вершинах которого отображаются факторы, характеризующие риск.
2. Оценка возможных решений в соответствии с предпочтениями аудитора и согласование решений. Основные методы: нечеткая логика, многокритериальные оценки (метод функции предпочтения, метод отношения предпочтения и др.).
3. Получение интегрального решения (риска) и оценка его соответствия приемлемому уровню риска.
4. Поэтапный циклический анализ приемлемости оцененного интегрального риска с использованием среды компьютерной обработки данных (повторение шагов 2 и 3, и, возможно, шага 1).
5. Окончательная оценка риска, предполагающая формулировку аудиторского суждения относительно индивидуального перечня рисков, присущих конкретному клиенту по аудиту.



Рис. 1. Структура концептуального подхода к оценке интегрального риска в процессе аудита, (Арженовский, Бахтеев, 2012)

Использование предложенного подхода позволяет максимально эффективно реализовать процедуру оценки интегрального риска в процессе аудита, в соответствии со сформулированными выше требованиями.

По нашему мнению, ключевую роль в применении вышеописанного методологического подхода к интегральной оценке риска играет определение перечня факторов, которые, в конечном итоге, свидетельствуют о существовании той или иной вероятности наличия всеобъемлющего существенного искажения аудируемой бухгалтерской отчетности. Для наглядной демонстрации рассмотрим применение предлагаемого подхода к оценке рисков на примере идентификации и определения наличия и значимости факторов риска существенного искажения вследствие недобросовестных действий руководства клиента. По нашему мнению, целесообразным представляется структуризация всей совокупности факторов риска в соответствии с базовым постулатом теории мошенничества, широко известному как «треугольник мошенничества». В соответствии с ним мошенничество осуществимо только при наличии мотивов для его совершения, подразумевающих под собой, в том числе, и давление, оказываемое на руководство составителем бухгалтерской отчетности. При этом наличие мотивов становится условием для совершения мошенничества в случае, если лицо, имеющее мотивы, знает о наличии возможности совершения недобросовестных действий и способно их скрыть или завуалировать. Исходя из этой логической цепочки, в федеральных стандартах аудиторской деятельности структурированы признаки, наличие которых может свидетельствовать о риске совершения недобросовестных действий аудируемого лица (ФСАД 5, 2010). Целесообразно использование аналогичной структуризации признаков наличия недобросовестных действий для построения методики оценки интегрального риска в аудите.

Предлагается систему факторов, свидетельствующих о наличии риска недобросовестных действий в рамках теории мошенничества, методологической основой которой является «треугольник мошенничества», представить в виде матрицы, изображенной на табл. 1.

Таблица 1

Матричная модель структуризации факторов интегрального риска

Элементы «треугольника мошенничества»	Недобросовестное составление отчетности	Присвоение активов
Мотивирующие факторы	1	4
Осознанная возможность	2	5
Способность вуалирования	3	6

В области значений матрицы проставлены порядковые номера групп, на которые подразделяются факторы риска недобросовестных действий.

Так, в первую группу входят факторы, указывающие на наличие риска существенного искажения бухгалтерской отчетности вследствие ее недобросовестного составления. Факторы, входящие в эту группу, подразделяются на две подгруппы – «мотивирующие факторы» и «факторы необычного давления на руководство аудируемого лица». В первую подгруппу, по нашему мнению, должны быть включены факторы, в частности, указывающие на финансовую нестабильность деятельности аудируемого лица или высокую вероятность такой нестабильности. Вторая подгруппа первой группы должна включать факторы необычного значительного давления, вызванного, например, нереальными ожиданиями положительной динамики интегральных показателей деятельности аудируемого лица третьими лицами и т. п.

Вторая группа включает в себя факторы, свидетельствующие о наличии возможности недобросовестного составления бухгалтерской отчетности, осознаваемой лицами из состава высшего руководства компании. Факторы, входящие в данную группу, по нашему мнению, также целесообразно разделить на две подгруппы – «факторы, связанные с характером деятельности» и «факторы, свидетельствующие о недостатках внутреннего контроля и корпоративной структуры» клиента по аудиту. В первую подгруппу этой группы, в частности, могут быть включены такие факторы как наличие значительного количества существенных и необычных операций. Во вторую подгруппу целесообразным представляется включить признаки, свидетельствующие об отсутствии контроля за деятельностью руководства экономического субъекта.

В третью группу следует аккумулировать факторы, свидетельствующие о чрезмерной заинтересованности руководства аудируемого лица в сохранении на прежнем уровне или повышении цен на акции и динамики прибыли и т. д.

Факторы риска, включаемые в четвертую группу, свидетельствуют о наличии у руководства аудируемого лица мотивов и давления, побуждающих к недобросовестному присвоению активов. При идентификации признаков, свидетельствующих о наличии недобросовестных действий, следует рассмотреть, например, личные финансовые обязательства сотрудников, имеющих доступ к активам с высокой степенью риска присвоения.

Пятая группа состоит из признаков, указывающих на наличие осознаваемой возможности для недобросовестного присвоения активов. Факторы, входящие в данную группу, по аналогии со структуризацией признаков, входящих во вторую группу, целесообразно разделить на две подгруппы. По нашему мнению, при формировании набора признаков, входящих в первую подгруппу пятой группы, следует сконцентрировать внимание на наличии активов, имеющих в силу своих свойств всеобщую ценность в сочетании с малым физическим объемом и т. д. Во вторую подгруппу пятой группы следует включить явные признаки неэффективности совершенства системы внутреннего контроля аудируемого лица, связанные с ошибками в ее организации или погрешностями функционирования, создающие возможность присвоения активов, такие как несоблюдение или игнорирование принципа разделения обязанностей.

В шестой группе аккумулируются признаки, свидетельствующие о способности завуалировать совершение недобросовестных действий, находя им логическое обоснование. Здесь рассмотрению аудитора подлежат факты игнорирования необходимости контроля за рисками, связанными с присвоением активов, манера поведения, указывающая на неудовлетворенность сотрудника работой в аудируемом лице, и т. д.

В отношении сгруппированных в соответствии с описанным алгоритмом факторов риска проводится анализ, предполагающий привлечение всех участников аудиторской группы, имеющих право профессионального суждения. Рассмотрим способ формирования оценочного суждения о наличии риска недобросовестных действий, основанный на обобщении суждений группы из m аудиторов.

Каждый из факторов риска в определенной группе из шести указанных выше измеряется с помощью порядковой шкалы Лайкерта. Предполагается, что каждый из m аудиторов выражает свое согласие или несогласие с каждым суждением из группы по шкале оценок.

Оценки по шкале Лайкерта выражаются в категориях согласия:

(5) Полностью согласен – (4) Согласен – (3) Нейтральное отношение – (2) Не согласен – (1) Полностью не согласен.

Таким образом, по каждому фактору внутри определенной группы имеем распределение оценок m аудиторов закодированных числами от 1 до 5.

Далее для перевода порядковых оценок из шкалы Лайкерта в интервальную шкалу используем модель Раша. Единицей шкалы Раша является логит d , вычисляемый по формуле $d = \ln(P/(1-P))$, где P – вероятность выбора фактора риска. Чем больше вероятность риска по данному фактору, тем большее значение он будет иметь по шкале Раша.

Например, для мотивирующих факторов присвоения активов четвертой группы, состоящей из четырех факторов для коллектива из шести аудиторов, получим в качестве исходных данных распределение:

Факторы	ПНС(1)	НС(2)	Н(3)	С(4)	ПС(5)	S	P	D
1	1	2	1	1	1	17	0,57	0,27
2	1	1	1	1	2	20	0,67	0,69
3	1	2	2	1	0	15	0,50	0
4	0	0	3	1	2	23	0,77	1,19

Так, например, с тем, что «снижение сумм вознаграждения руководящих работников и работников, имеющих доступ к активам с высокой степенью риска присвоения» полностью не согласен 1 аудитор, не согласны – 2 аудитора, нейтральны – 2 человека, согласен – 1 аудитор, полностью согласных нет.

Алгоритм дальнейших действий по переводу данных в количественную шкалу следующий. Рассчитывается балл соответствующего пункта – S как сумма произведений количества аудиторов, выбравших ту или иную категорию на балл этой категории. Например, для четвертого пункта получим $0 \times 1 | 0 \times 2 | 3 \times 3 | 1 \times 4 | 2 \times 5 = 23$. Максимальный балл для каждого пункта составляет $6 \times 5 = 30$. Тогда вероятность выбора четвертого пункта получаем как $23/30=0,77$. Значение этого пункта в шкале Раша: $d=\ln(P/(1-P))=1,19$. Аналогично агрегируются оценки по остальным пунктам.

После получения количественных оценок для каждого фактора риска в группе вычисление интегрального показателя риска по группе осуществляется простым суммированием. Итоговая оценка риска является результатом суммирования (простого или взвешенного) оценок шести групп. Для улучшения интерпретируемости она может быть приведена в интервал от 0 до 1 (путем нормирования на максимальное значение риска).

Предлагаемый в статье подход к процедуре оценки рисков представляется целесообразным с точки зрения реализации такого элемента системы внутреннего контроля качества работы аудиторской компании, как информация и коммуникации, рекомендуемого к использованию в процедурах оценки рисков документом (ФСАД 8, 2002). Указанный правовой акт предлагает использовать коммуникации в аудиторской группе в форме обсуждения в качестве методического инструмента идентификации рисков существенного искажения бухгалтерской отчетности аудируемого лица (разделы 13-18 из (ФСАД 8, 2002)).

По нашему мнению, использование формального методического аппарата позволит достичь следующих преимуществ: упрощение процедуры сбора информации о рисках в аудиторской группе до вынесения перечня идентифицированных факторов риска на обсуждение; снижение трудозатрат на процедуры идентификации риска; повышение эффективности аудита, проводимого на основе риск-ориентированного подхода; всесторонний охват совокупности признаков, свидетельствующих о рисках существенного искажения бухгалтерской отчетности; подготовка участников аудиторской группы к обсуждению факторов риска существенного искажения, которым подвержена аудируемая бухгалтерская отчетность.

ЛИТЕРАТУРА

Арженовский С.В., Бахтеев А.В. (2012). Концептуальный подход к интегральной оценке риска в аудите // Бух. учет, анализ, аудит, налогообложение и статистики: история развития от древнейших цивилизаций до наших дней: Материалы I Международ. научно-практической конференции. Ростов н/Д.: РГЭУ. Ч. 2. С. 7–12.

Краткое руководство по стандартам и нормам аудита (1992). Рой Додж. М.: Финансы и статистика.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. 23.07.2013).

Федеральный стандарт аудиторской деятельности «Модифицированное мнение в аудиторском заключении» (ФСАД 2/2010). Утвержден приказом Минфина РФ от 20.05.2010 № 46н.

Федеральный стандарт аудиторской деятельности «Обязанности аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита» (ФСАД 5/2010). Утвержден приказом Минфина РФ от 17.08.2010 г. № 90н (ред. 16.08.2011).

Федеральный стандарт аудиторской деятельности «Обязанности аудитора по рассмотрению соблюдения аудируемым лицом требований нормативных правовых актов в ходе аудита» (ФСАД 6/2010). Утвержден приказом Минфина РФ от 17.08.2010 г. № 90н (ред. 16.08.2011).

Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности». Утвержден Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (в ред. 27.01.2011).

REFERENCES

Arzhenovskiy S.V., Bahteev A.V. (2012). The conceptual approach to integrated risk assessment in the audit. Proceedings of the I International scientific-practical conference. Rostov-on-Don: RSEU. Part 2. pp. 7–12. (In Russian.)

The Federal Law «On Accounting» from 06.12.2011 No. 402 (ed. 23.07.2013).

Federal Auditing Standard «Modified opinion in the audit report» (FAD 2/2010). Approved by order of Ministry of Finance from 20.05.2010 No. 46n.

Federal Auditing Standard «Duties of the auditors of consideration of fraud in an audit» (FAD 5/2010). Approved by order of Ministry of Finance from 17.08.2010 No. 90n (ed. 16.08.2011). (In Russian.)

Federal Auditing Standard «Duties of the auditors of the compliance requirements of the entity regulations in an audit» (FAD 6/2010). Approved by order of Ministry of Finance from 17.08.2010 No. 90n (ed. 16.08.2011). (In Russian.)

Federal Auditing Standard «Understanding of the entity, the environment in which it operates, and the assessment of risks of material misstatement of the audited financial statements (accounts)» (FAD 6/2010). Approved by Government of RF from 23.09.2002 № 696 (ed. 27.01.2011). (In Russian.)

Quick Guide to the standards and norms of audit (1992). Roy Dodge. Moscow: Finance and Statistics. (In Russian.)

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА

ДЕДЕГКАЕВ В.Х.,

доктор экономических наук, профессор,
Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет),
г. Владикавказ,
e-mail: dedegkaev.v.kh@rambler.ru;

КАМБЕРДИЕВА С.С.,

доктор экономических наук, профессор,
Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет),
г. Владикавказ,
e-mail: kam_ss@list.ru;

БАСИЕВА Л.Б.,

ассистент,
Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет),
г. Владикавказ,
e-mail: l.b.basieva@gmail.com

В статье рассмотрено содержание элементов компетентностного подхода в предпринимательстве.

Ключевые слова: компетенция; предпринимательство; компетентностный подход; инновации; конкуренция; экономика.

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF BUSINESS BASED ON COMPETENCE APPROACH

DEDEGKAEV V.KH.,

Doctor of Science, Professor,
North-Caucasian Mining and Metallurgical Institute (State Technical University),
Vladikavkaz,
e-mail: dedegkaev.v.kh@rambler.ru;

KAMBERDIEVA S.S.,

Doctor of Science, Professor,
North-Caucasian Mining and Metallurgical Institute (State Technical University),
Vladikavkaz,
e-mail: kam_ss@list.ru;

BASIEVA L.B.,

Assistant,
North-Caucasian Mining and Metallurgical Institute (State Technical University),
Vladikavkaz,
e-mail: l.b.basieva@gmail.com

This article describes the content of the elements of the competence approach to entrepreneurship.

Keywords: competence; entrepreneurship; competence; innovation; competition; the economy.

JEL classification: L26.

Повышение роли инновационной составляющей российской экономики требует изменения традиционного поведения субъектов предпринимательства на рынке, перехода к принятию управленческих решений, способных обеспечить успех в конкурентной борьбе (*Хуторской, 2003. С. 22*).

Вместе с тем, на сегодняшний момент достигнута определенная исчерпанность традиционных методов повышения эффективности и конкурентоспособности отечественного предпринимательства. По причине получения низких результатов от их применения в инновационной сфере, на наш взгляд, необходима смена нарративов, чтобы перевести внимание от преимущественно количественного роста рутинных областей деятельности, как сложившегося приоритета и критерия оценки, на широкое применение и качественное совершенствование компетенций в качестве инструментария повышения творческой активности предпринимательства. Одним из современных способов решения задачи повышения эффективности и конкурентоспособности экономики является развитие компетентностного подхода в предпринимательстве, основные методические положения которого и понятийно-категориальный аппарат в настоящее время только начинают определяться. В то же время, в ряде областей человеческой деятельности, например, в образовании, компетентностный подход получает все более широкое развитие, выступая одним из обязательных компонентов формирования личностно-ориентированной парадигмы (*Ожегов, 1995. С. 58*). Компетентностные технологии, активно развиваемые в области образования, еще не имеют аналогов применительно к предпринимательской среде. Поэтому имеется опасность, во-первых, увеличения сложившегося разрыва между стандартами и программами в области образования и потребностями предпринимательства и, во-вторых, несоответствия форм и методов организации предпринимательства тенденциям развития современного глобализирующегося общества.

В качестве успешного примера развития предпринимательства на основе компетентностных технологий можно выделить мировой центр создания и реализации инноваций в виде «Кремниевой долины» – зону высоких компьютерных технологий, информационно-телекоммуникационного комплекса США. Здесь удалось найти удачное сочетание фундаментальных исследований (Стэнфордского университета – научного центра мирового уровня), малых (5–20 человек) инновационных фирм (в Стэнфорде их более 8000) и технологических гигантов, готовых внедрять и выводить на мировой рынок нововведения. И, что не менее важно, удалось найти схему поддержки каждого этапа инновационной деятельности – от возникновения идеи до вывода товара на мировой рынок и завоевания там сильной позиции (*Турчинов, 1998*). Опыт создания инновационно-ориентированных регионов оказался тиражируемым и был успешно применен в Ирландии, Израиле и Германии. За последние годы в России пытались использовать специфические организационные формы – государственные научные центры, инновационные центры, технопарки, зоны развития и т. п. для активизации инновационной деятельности. Однако без решения проблемы повышения компетенций главного участника инновационного развития – предпринимателя, задачу вывода России на мировые рынки высокотехнологичной продукции невозможно решить успешно.

Назрела настоятельная необходимость в быстрейшем переводе отечественного малого и среднего бизнеса (МСП) на качественно более высокий уровень функционирования, позволяющего сочетать в едином процессе фундаментальность общих профессиональных знаний, инновационный образ мышления с практико-ориентированными действиями по разрешению конкретных предпринимательских проблем. Кроме того, имеется необходимость развития навыков деятельности в условиях рисков и неопределенности при сохранении способности к инновационному творчеству, осуществлению конструктивных и обоснованных действий, основанных на знаниях, в различных ситуациях.

Рассмотрим некоторые основные определения терминов компетентностного подхода в предпринимательстве. По С.И. Ожегову термин «компетенция» раскрывается как: «1. Круг вопросов, в которых кто-нибудь хорошо осведомлен. 2. Круг чьих-нибудь полномочий, прав» (*Хуторской, 2003. С. 282*).

В некоторых работах компетентность сводится к профессиональному опыту, как «степень выраженности, проявленности присущего человеку профессионального опыта в рамках компетенции конкретной должности». (*Шишов, 1999. С. 268*).

Компетенция также представлена как «совокупность взаимосвязанных качеств личности, в число которых отнесены знания, умения, навыки, способов деятельности (*Мотивация. Словари и энциклопедии... С. 86*). При этом компетентность означает владение соответствующей компетенцией.

В некоторых исследованиях понятие компетенции сводится к умениям и способностям и необязательно основано на знаниях (*Клочков, 2010. С. 254*). В этом случае умение представляет собой возможность целенаправленного совершения какого-либо действия, работы. Однако если оно не базируется на знаниях, то такое умение носит механистический характер и может свертаться даже тогда, когда оно в прежнем виде не нужно, например, в силу изменившейся ситуации. В современных условиях высокой изменчивости внешней среды потребность в видах деятельности часто изменяется, что означает отказ от прежних умений и компетенций. Но как получить новые умения и компетенции без знаний, на которых базируется процесс обучения? Таким образом, если придерживаться вышеприведенного понятия, не совсем ясно, откуда берется компетентность без знаний, накапливаемых в результате обучения и исследований.

Кроме того, есть люди, обладающие знаниями, но, однако, не умеющие их использовать на практике в случае необходимости. В этом случае нельзя говорить о полноценной компетентности. Если знания не подтверждены умением (практикой), то возникают сомнения не только в реальной их результативности, но и в обоснованности их, в целесообразности обладания ими. Речь идет не о том, что все надо уметь делать самому. Однако компетенция чело-

века проявляется в том, что он может объяснить или обосновать как знания в определенной области и превратить их в результат, так и организовать и обеспечить процесс превращения знаний и умений в результат. В этом случае совокупность знаний и умений дополняется квалификацией и профессиональной подготовкой. Поэтому быть компетентным в какой-либо области также означает владеть информацией, знаниями и опытом, которые посредством умений и навыков (т. е. с использованием профессиональной подготовки и квалификации) могут быть превращены в результат. Успешное выполнение профессиональной деятельности требует наличия у субъекта совокупности физиологических, психологических (интеллектуальных) и личностных свойств, которые характеризуются как профессионализм.

В составляющих элементах, характеризующих компетенцию, исследователями не учтены и не рассмотрены такие ее признаки, как интересы, мотивация, работа и результат. Между тем, компетенция всегда формируется на основе интересов человека, которые выступают движущей силой к познанию какой-то области окружающего его мира. Смыслом компетенции выступает мотивация (внешняя или внутренняя) в виде системы «факторов, вызывающих и направляющих ориентированное на достижение цели поведение человека».

Осознание мотивов и их реализация всегда связаны с определенной работой. Поэтому компетентность человека проявляется через его деятельность, а, следовательно, характеризуется достигнутыми целями этой деятельности и полученным результатом.

Компетенция выступает как определенная форма воплощения человеческого фактора в процесс производства, выражая посредством него совокупность особых социально-экономических качеств персонала: личностных, функциональных, профессиональных, социальных и т. д. Она также представляет собой определенный ресурс труда и его резерв, которым располагает предприятие на данном этапе своего жизненного цикла развития, как использованный в процессе деятельности, так и не полностью полученный и недостаточно реализованный по различным причинам.

Предпринимательская деятельность является одновременно как преобразующей, так и управляющей (ресурсами, процессами, системами, персоналом и т. д.), что требует наличия компетентности. Поэтому понятие «профессиональная компетентность предпринимателя» отражает единство теоретического и практического в целостной структуре личности, их сбалансированность и характеризует профессионализм и квалификацию.

Под компетентностным подходом в предпринимательстве понимается способ осуществления экономической деятельности на основе интеграции профессионально значимых личностных качеств, знаний, опыта, умений и навыков предпринимателя, отражающих его профессионализм, способность умело и эффективно осуществлять рыночные операции в условиях конкретной ситуации в ответ на изменяющуюся социально-экономическую реальность.

Можно выделить следующие основные виды профессиональной компетентности в предпринимательстве, которые находят свою востребованность и проявляют себя в компетентностном подходе (рис. 1):

- ✓ личностную, означающую владение способами личностного самовыражения, мобильности, саморазвития, коммуникбельности;
- ✓ специальную, обусловленную особенностями предпринимательской деятельности в определенной области;
- ✓ организационно-управленческую, означающую наличие профессиональных знаний, опыта, умений и навыков в организации предпринимательской деятельности и управлении ею;
- ✓ информационную, отражаемую в понимании информационной среды, владении и использовании профессиональной информации;
- ✓ коммуникативную, заключающуюся в способности обеспечивать процесс передачи и восприятия информации в условиях межличностного и массового общения по различным каналам с помощью разных коммуникативных средств;
- ✓ социальную – умение обеспечивать взаимовыгодное сотрудничество с партнерами, потребителями, государством, другими субъектами социальной среды, нести ответственность за результаты своей деятельности.



Рис. 1. Основные виды профессиональной компетентности в предпринимательстве

Компетентностный подход направлен на создание систем управления, стратегий рыночного поведения для решения проблем, вызванных недостаточными компетенциями. В этих системах и стратегиях входящие информационные, товарные, финансовые потоки в виде требований рынка к субъекту предпринимательства совмещаются с методами повышения компетенций для получения ожидаемого конечного результата. Предпринимательство должно вести себя рационально, поэтому любые попытки со стороны внешней среды понизить необходимую субъектам устойчивость, эффективность и конкурентоспособность должны получать адекватные ответы в виде товаров, технологий, управленческих решений.

В целом основные элементы компетентностного подхода в предпринимательстве представлены на рис. 2.

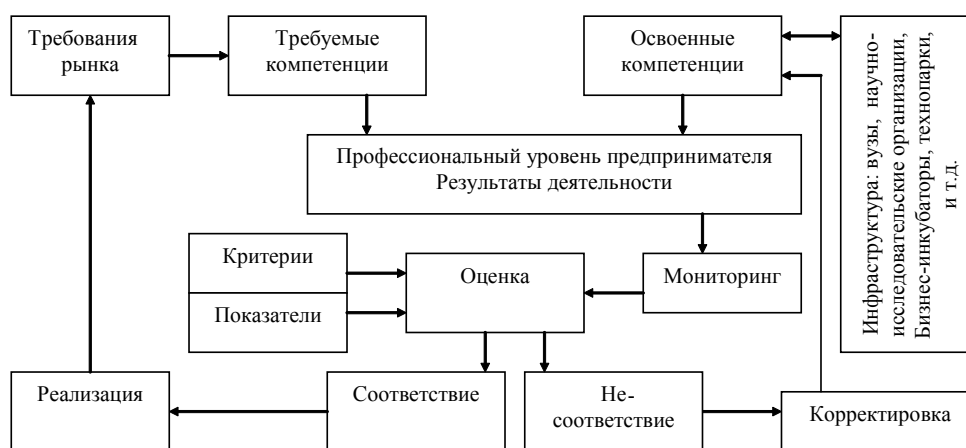


Рис. 2. Элементы и функции компетентностного подхода в предпринимательстве

Состояние и компетентностный потенциал предприятия определяет возможности персонала воспринимать научно-технические и технологические достижения, разрабатывать и продвигать инновации, повышать качество продукции, обеспечивать высокую культуру производства и труда, достигать необходимых уровней эффективности и конкурентоспособности. На компетентностный потенциал субъектов предпринимательства оказывают влияние факторы внешней и внутренней среды, что вызывает необходимость его регулярного мониторинга и оценки. Применение методов оценки компетентностного потенциала субъекта предпринимательства позволит:

- производить обоснованный расчет составляющих элементов потенциала, а также факторов, на него влияющих, как на этапе проектирования, так и после осуществления мероприятий по совершенствованию предприятия;
- определять закономерности и тренды компетентностного потенциала предприятия и возможности его развития в условиях изменяющейся внешней среды;
- определять степень сопряженности компетентностного потенциала смежных предприятий в кооперационных связях, производственно-технологических цепочках и в интегрированных структурах (группах предприятий, холдингах, кластерах и т. д.), что позволит избежать образования «узких» мест;
- создать научную основу для определения затрат ресурсов на развитие компетенций и отдачи от них, что крайне важно для оптимизации темпов и пропорций, а также определения качества рабочей силы.

Развитие предпринимательства на основе компетентностного подхода в отличие от других методов предполагает:

- целевую субъектно-личностную направленность на конкретного предпринимателя;
- реализацию в процессе практической деятельности, в ходе которой осуществляются необходимые действия, анализируются их результаты и вводятся коррективы;
- осуществление на базе комплексного системного подхода, направленного на освоение современных компетенций.

Успешное функционирование и развитие современного предпринимательства не может осуществляться без постоянного совершенствования компетенций персонала, непосредственно решающего рыночные, производственные, экономические и социальные функции.

ЛИТЕРАТУРА

- Клочков А.К. (2010). КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. ЭКСМО. Мотивация. Словари и энциклопедии на Академике. Доступно на: <http://dic.academic.ru/>.
- Ожегов С.И. (1995). Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С.И.Ожегов, Н.Ю.Шведова. Российская АН. Российский фонд культуры. 3-е изд., стереотипное испр. и доп. М.: АЗЪ.
- Турчинов А.И. (1998). Профессионализация и кадровая политика теории и практики / А.И. Турчинов. М.: Московский психолого-социальный институт, Флинта.
- Хуторской А.В. (2003). Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированной парадигмы образования // Народное образование. № 2. С. 58–64.

Шишов С.Е. (1999). Мониторинг качества образования в школе / С.Е. Шишов, В.А. Кальней. М.: Педагогическое общество России.

REFERENCES

Khutorskoy A.V. (2003). Key competencies as a component of person-centered paradigm of education. A.V. Khutorskoy. Education. No. 2. Pp. 58–64. (In Russian.)

Klochkov A.K. (2010). KPI and motivation. The complete collection of practical tools. EKSMO. (In Russian.)

Motivation. Dictionaries and encyclopedias on academics. Available at: <http://dic.academic.ru/>. (In Russian.)

Ozhegov S.I. (1995). Explanatory Dictionary of Russian Language: 80,000 words and phraseological expressions. S.I. Ozhegov, N.Yu. Shvedova. Russian Academy of Sciences. Russian Cultural Foundation. 3rd ed., Stereotyped rev. and add. Moscow: Az. (In Russian.)

Shishov S.E. (1999). Monitoring the quality of education in the school. S.E. Shishov, V.A. Kalney. Moscow Pedagogical Society of Russia. (In Russian.)

Turchinov A.I. (1998). Professionalization and personnel policies of the theory and practice. A. Turchinov. Moscow: Moscow Psychological and Social Institute, Flint. (In Russian.)

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СИСТЕМ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

СИМОНЯН А.С.,

аспирант кафедры «Экономика»,
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал),
Донской государственный технический университет,
e-mail: arshaksimonyan@yandex.ru

В статье рассматриваются особенности развития модели ипотечного кредитования крупных российских компаний. Корпоративная модель ипотечного кредитования отличается наличием инструментов софинансирования ипотечных программ и новых технологий управления рисками. Это связано и с тем, что в системе ипотечного кредитования, которая продвигается на рынок крупными корпорациями, существуют технологии снижения рисков корпоративных заемщиков и банков, основанные на новых инструментах оценки кредитоспособности заемщика.

Ключевые слова: банковская инфраструктура; ипотечный центр; корпоративная ипотека; новые технологии управления рисками; крупные корпорации; оценка кредитоспособности заемщика.

PECULIARITIES OF DEVELOPMENT OF CORPORATE SYSTEMS OF MORTGAGE LENDING

SIMONYAN A.S.,

graduate student of the department «Economics»,
Institute of the service and entrepreneurship (branch),
Don State Technical University,
e-mail: arshaksimonyan@yandex.ru

The article discusses some peculiarities of development models of mortgage lending in large-scale Russian companies. The corporate model of mortgage lending differs by presence of instruments of co-financing of mortgage programs and new technologies of risk management. It is also connected with the fact that there are some technologies of risk reduction of corporate borrowers and banks based on new instruments of assessment of borrowers' creditworthiness in a system of mortgage lending which is promoted on a market by large-scale companies.

Keywords: banking infrastructure; mortgage lending center; corporate mortgage lending; new technologies of risk management; large-scale companies; assessment of borrowers' creditworthiness.

JEL classification: E51.

Динамика развития рынка ипотечного кредитования в 2013 г. показывает положительный тренд, однако рост обеспечивается, прежде всего, снижении требований к заемщикам, что ведет к ухудшению качества кредитных портфелей банков, и на фоне снижения уровня реальных доходов населения может обернуться формированием финансового пузыря на рынке жилой недвижимости (*Волшебная ипотека, 2013*).

Конкурентная ситуация на ипотечном рынке обостряется в двух плоскостях: частные банки ведут борьбу за клиента с госсектором – Сбербанком, ВТБ 24, Газпромбанком и Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), при этом, как частные, так и государственные банки с АИЖК активно конкурируют между собой.

Чтобы повысить привлекательность своих ипотечных программ, банки снижают процентные ставки, величину первоначального взноса и затраты на получение кредита, увеличивают суммы кредитов и сроки кредитования, смяг-

чают свои требования к заемщикам и приобретаемой недвижимости, повышают уровень сервиса при оформлении, выдаче и обслуживании кредита. В банках начали отказываться требования к наемным работникам из числа «зарплатных» клиентов по предоставлению справки о зарплате по основному месту работу.

Для удобства клиентов на основе развития скоринговых моделей оценки рисков сократился срок рассмотрения заявки на ипотечный кредит: уже считается нормой вынесение решения в срок от трех до пяти дней. Например, банк «ЖилФинанс» разработал специальную программу «Экспресс ипотека», которая предполагает рассмотрение заявки на кредит под залог имеющейся в собственности недвижимости в течение суток.

Достаточно большое число банков продвигают на рынке ипотечные кредиты с минимальным первоначальным взносом (примерно от 10%) при условии дополнительного обеспечения в виде страхования неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по возврату кредита. Стоимость такого страхового продукта зависит от уровня развития инфраструктуры банковского кредитования и банкостраховых продуктов.

Банковскую инфраструктуру можно рассматривать в качестве отдельного элемента банковской системы, включая в нее различного рода агентства, предприятия, службы, обеспечивающие деятельность кредитных организаций. Инфраструктура рынка ипотечного кредитования влияет на все взаимодействующие организационные структуры, участвующие в продвижении ипотечных продуктов потребителям. Отметим, что в процессе формирования механизма ипотечного кредитования, технико-экономические обоснования инфраструктурного обеспечения носили локальный характер.

На современном рынке банковских услуг для того, чтобы заемщику на приемлемых условиях получить ипотечный кредит с относительно невысоким первоначальным взносом, целесообразно заложить в дополнение к приобретаемому жилью объект недвижимости, имеющийся в собственности заемщика. Инфраструктура российского рынка банковских услуг только складывается, поэтому важнейшим фактором ее формирования выступает институт доверия и отлаженная система взаимодействий экономических агентов рынка банковских услуг. Именно эти условия способствуют продвижению ипотечных продуктов, которые выступают на рынке, прежде всего, как банковские продукты и как сложные финансовые продукты банкострахования.

Для обеспечения маркетинговой привлекательности ипотечного кредитования и продвижения ипотечных продуктов коммерческие банки используют ряд институциональных социально-значимых инструментов, например, обязательство предоставить отсрочку по выплате кредита в случае рождения ребенка в семье заемщика. Такую возможность предполагает ипотечная программа ОАО «Сбербанк». Позитивную маркетинговую роль в продвижении ипотечных программ играют новые инструменты, например, отмена комиссии за выдачу кредита, за обналичивание денежных средств со счета для использования кредита, за внесение платежа по кредиту через кассу банка, за перечисление платежа по кредиту со счета стороннего банка и т. п.

На современном рынке ипотечного кредитования первоначальный взнос может быть ниже стандартного для программ по приобретению жилья у застройщиков из числа партнеров банка, для работников «зарплатных» и корпоративных клиентов, либо для работников материнской компании в экзотичном банке. Из крупных коммерческих банков минимальный первоначальный взнос в размере 10% от стоимости залога по кредитам на приобретение готового жилья установили МКБ, НОМОС-Банк и Собинбанк.

Сложившаяся инфраструктура рынка банковских услуг способствовала быстрому росту объема выданных ипотечных кредитов. Вместе с ростом кредитов начала быстро расти просрочка по выданным кредитам.

По мнению ученых, основная причина роста просрочек связана с увеличением числа выданных кредитов за счет снижения требований коммерческого банка к заемщику (*Новые продукты, технологии и сервисы...*, 2012. С. 283).

Снижение требований к клиентам наблюдается в филиалах коммерческого банка, которые стремятся выполнить план по продажам банковских продуктов, прежде всего, ипотеки. В связи с ростом рисков кредитования и увеличения доли «проблемных кредитов» в центральном офисе банка принимается решение по развитию систем риск-менеджмента и централизации всех процессов андеррайтинга. На основе интеграции информационных ресурсов формируется скоринговая система управления рисками, позволяющая отбирать качественных заемщиков.

Вместе с тем, скоринговая модель оценки рисков ограничивает число потенциальных заемщиков, к которым существуют претензии по платежеспособности. Банк формирует информационную базу по клиентам и возвращается к модели взаимодействия с клиентами, но элементами риск-менеджмента и с более жестким контролем со стороны центра.

Опыт развития систем управления кредитными рисками зарубежных стран свидетельствует о том, что классическая модель риск-менеджмента банка имеет четкую функциональную структуру. Все кредитные решения коммерческого банка принимаются в риск-блоке, который подчиняется напрямую председателю правления. В западных банках взаимодействуют службы продаж, маркетинга по продвижению продуктов и рекламы. Все подразделения банка взаимодействуют между собой и формируют банковский продукт на основе корпоративных стандартов.

Однако корпоративные стандарты в российской практике только складываются, «длинных» ресурсов недостаточно для выдачи ипотечных кредитов, а инфраструктура рынка банковских услуг еще не очень развита. Поэтому многие западные правила на российском рынке банковских услуг не работают. При формировании ипотечного продукта возникают риски взаимодействия между подразделениями и даже внутрикорпоративные конфликты. Процесс принятия решений по ключевым вопросам становится непрозрачным. Несмотря на то, что подразделения банка, отвечающие за риски, независимы, просрочка все равно существует.

В связи с этими ограничениями, по нашему мнению, для развития инфраструктуры российского рынка банковских услуг необходима эффективная бизнес-модель ипотечного кредитования, снижающая риски.

Для продвижения на рынок ипотечных услуг продуктовые подразделения и продавцы ипотечных кредитов должны находиться в одном «блоке» коммерческого банка, чтобы между ними не возникало противоречий при разработке продуктов и продвижению их клиентам банка. Для обеспечения устойчивости коммерческих банков необходима разработка и реализации действенной модели принятия рисков, которая учитывает опыт лучших банковских практик. В этом случае просроченная задолженность по ипотечным кредитам будет низкой, а информация для системы корпоративного скоринга – всесторонняя и качественная, позволяющая создать службу централизованного андеррайтинга.

Для обеспечения финансовой устойчивости банка при принятии решений по выдаче ипотечных кредитов очень важно сформировать службу централизованного андеррайтинга. Для этого в головном офисе банка должен быть создан отдел андеррайтинга, специалисты которого (андеррайтеры), занимаются только принятием решений об одобрении ипотечных кредитов заемщикам. Необходимы также подразделения, которое контролирует саму сделку: проверяют залоги, оценивают их, определяют, соответствует ли имущество требованиям; анализирует юридические риски и истории квартир, формируют страховую сумму договора и т. д. Эти бизнес-процессы должны также осуществляться централизованно. В результате появляется возможность снизить риски.

В некоторых российских банках нет систем скоринга. Такие банки при формировании систем риск-менеджмента используют классический андеррайтинг. Уровень развития ипотечного рынка в России пока позволяет обходиться без скоринговых методик оценки рисков. Андеррайтер банка всегда принимает собственное решение. Несмотря на то, что некоторые кредитные организации выдают ипотечные кредиты только по скорингу, в большинстве случаев при оценке рисков ипотечного кредитования сначала используют скоринговые методики их оценки, а потом андеррайтинговые.

Служба андеррайтинга позитивно влияет на качество кредитного портфеля, на динамику продаж, на использование в ипотечных продуктах банкостраховых инструментов и технологий риск-менеджмента.

Например, на основе включения в бизнес-процессы служб андеррайтинга в НОМОС-БАНКЕ подразделения продаж выделены в центры ипотечного кредитования, которые находятся в регионах. Сотрудники этих подразделений отвечают за полный цикл обработки заявок (от приема до выдачи самого кредита и его сопровождения). Эти специалисты не продают другие продукты и специализируются только на ипотечных кредитах.

Центры ипотечного кредитования НОМОС-БАНКЕ, созданные в г. Москве и г. Санкт-Петербурге имеют следующую структуру: начальник отдела, заместитель начальника по продажам, клиентские менеджеры, специалисты по сопровождению сделок и по оформлению ипотечных сделок.

С точки зрения организации продаж корпоративным клиентам выделяются три категории специалистов: сотрудники банка, сотрудники организаций (партнеров и клиентов банка) и сотрудники сторонних организаций, которым банки предлагают свои продукты.

Организация продаж для первых двух категорий клиентов у всех коммерческих банков мало чем отличается от того, что реализуют другие кредитные организации. Интересен опыт НОМОС-БАНКА, который продвигает на рынке ипотечных услуг продукт «Партнер». С этим продуктом банк приходит на предприятия, с которыми работает в качестве корпоративного банка. Опыт продвижения долгосрочных продуктов показывает, что с точки зрения снижения рисков кредитной организации лучше продвигать банковские продукты через проактивные продажи.

Опыт НОМОС-БАНКА по разработке и продвижению модели ипотечного кредитования, по нашему мнению, является показательным с точки зрения формирования и развития партнерских отношений. В банке разработана модель, при которой заявка на кредит поступает от партнеров кредитной организации – агентств недвижимости. Следует отметить, что НОМОС-БАНК не ограничивается каналом прямых продаж, а также активно развивает другие каналы продвижения ипотечных продуктов. Например, выводит на рынок ипотечного кредитования банкостраховые продукты с помощью риелторов, застройщиков и кредитных брокеров. Основная нагрузка по взаимодействию с этими партнерскими структурами приходится не на центральный офис, а на региональные ипотечные центры банка.

Действующие ипотечные центры организуются при банках, которые выступают кредиторами по ипотечным программам. Эффективные ипотечные центры объединяют вокруг себя всех участников ипотечной сделки, выступающих партнерами до ее завершения. Ипотечные центры на российском рынке формируются также на базе брокерских, страховых или риелторских организаций. Взаимодействующие бизнес-группы создают также ипотечные альянсы, банко-страховые группы, в которые входят коммерческий банк, страховая компания; оценочные и брокерские компании.

Заключение ипотечной сделки в рамках ипотечного центра наиболее комфортно для заемщика коммерческого банка, так как увеличивает скорость всех организационно-экономических процессов, а также для самого банка, так как снижает его операционные издержки. Ипотечный центр можно рассматривать как эффективную форму сотрудничества страховых компаний, коммерческих банков, строительных организаций и других контрагентов.

Включение в модель корпоративной ипотеки механизма корпоративной поддержки ипотечного кредитования сотрудников предприятий открывает новые перспективы для участников сделки. По мнению специалистов, социальный пакет для сотрудников может быть расширен за счет возможности сберегательно-инвестиционных программ, ориентированных на долгосрочное фондирование части заработной платы сотрудника в аффилированных или партнерских финансовых институтах корпорации с последующей возможностью использования накопленных ресурсов в качестве обеспечения по сделкам ипотечного кредитования (Андреева, 2012).

Концептуальная модель базируется на следующих предпосылках:

- ✓ корпоративная структура должна обладать потребностью в инвестиционных ресурсах, привлекаемых на долгосрочной основе, иметь аффилированные или партнерские финансовые институты для проведения сберегательно-накопительных операций, выступать одним из крупнейших работодателей и иметь программу обеспечения лояльности персонала;

- ✓ финансовые институты должны быть заинтересованы в развитии сегмента ипотечного кредитования, иметь клиентоориентированную стратегию, направленную на формирование сложных финансовых продуктов;
- ✓ сотрудники (потенциальные заемщики) должны иметь объективную или инвестиционную потребность в приобретении жилой недвижимости и быть участниками корпоративной программы обеспечения лояльности.

Корпоративная поддержка программ ипотечного кредитования должна обеспечивать взаимный экономический интерес как самой корпорации, так и ее сотрудников, что возможно в рамках модели «сбережения-инвестиции» при условии наличия аффилированных финансовых институтов.

В условиях снижения экономического роста корпоративный сектор экономики заинтересован в привлечении долгосрочных инвестиционных ресурсов, однако замедление экономического роста сокращает возможности привлечения инвестиций. С этих позиций, формирование системы инвестиционного фондирования для сотрудников представляется оправданным механизмом расширения инвестиционной активности населения в развитие производства, поскольку:

- ✓ сберегательный фонд на нано-уровне представляет собой регулярные добровольные отчисления из заработной платы сотрудника в фонд накопления, причем размер отчислений может быть установлен как в абсолютных, так и в относительных величинах;
- ✓ участие в корпоративной сберегательно-накопительной программе стимулирует сотрудников к пониманию значимости эффективности собственного труда в обеспечении позитивной динамики развития компании, что отвечает методологии стратегического топографирования, а также обеспечивает рост фактических ключевых показателей эффективности для сотрудников;
- ✓ использование формируемых фондов корпорацией снижает стоимость привлечения финансовых ресурсов, однако требует ориентации инвестиционных проектов на низкорисковые направления, а также на управление доходностью накоплений с ориентацией на среднюю норму доходности на рынке.

Экономическая эффективность предлагаемой модели ипотечного кредитования для корпорации (рис. 1) не ограничивается только возможностью обеспечения выполнения инвестиционных программ и программ лояльности, но и возможностью оптимизации налоговой базы, поскольку в соответствии со ст. 255 НК РФ с 1 января 2009 г. работодатель в праве до 3% от расходов на заработную плату (потому как они могут отличаться от ФОТ) направлять на компенсацию части процентной ставки по ипотеке для своих сотрудников, т. е. с этой части расходов на заработную плату налоги не взимаются (Чернова, 2013).

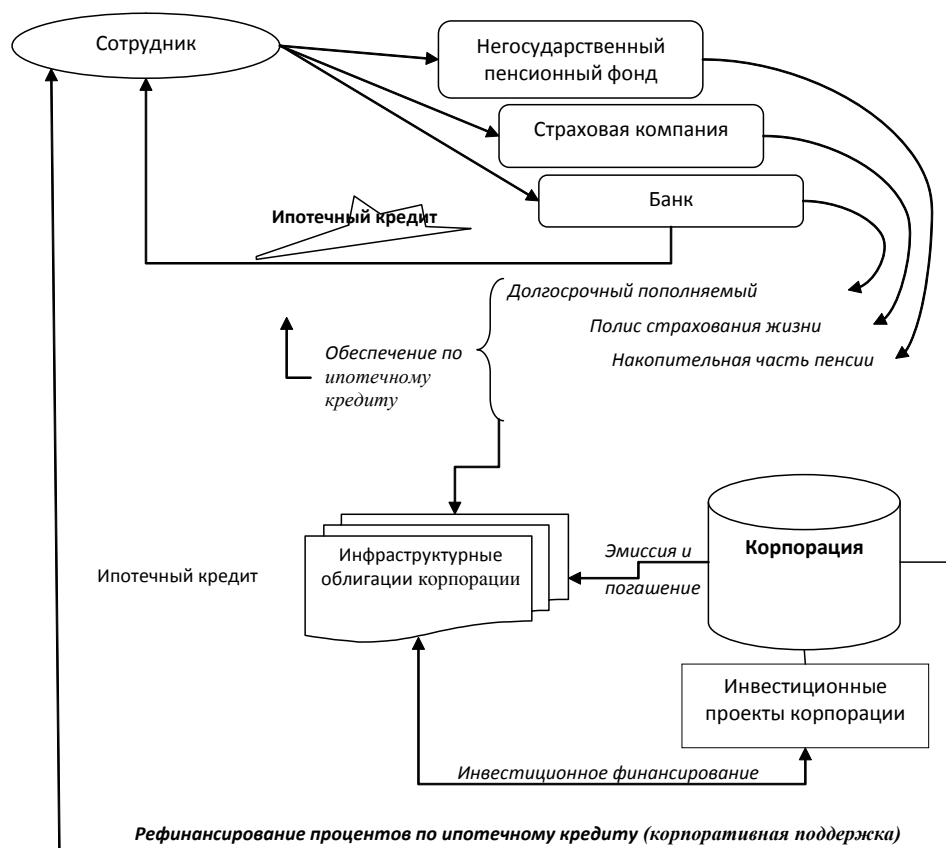


Рис. 1. Концептуальная схема формирования инвестиционно ориентированной корпоративной поддержки ипотечного кредитования¹

¹ Составлено автором по материалам исследования.

С учетом того, что чаще всего корпоративная ипотека на льготных условиях предполагает первый взнос порядка 30% от стоимости объекта ипотечного кредитования, реализация накопительной корпоративной модели имеет ряд особенностей для различных возрастных групп сотрудников:

- ✓ молодые специалисты (до 35 лет), чаще всего испытывающие наиболее острую потребность в жилье, могут оформить полис страхования жизни на дожитие либо долгосрочный пополняемый банковский депозит, оплачиваемые за счет добровольных отчислений из заработной платы, что позволит накопить необходимый первоначальный взнос;
- ✓ специалисты среднего возраста (36–45 лет), чаще всего имеющие собственное жилье и испытывающие потребность в обеспечении жильем детей, могут оформить полис страхования жизни, предполагаемый для использования в качестве залога по ипотечному кредиту, а также оформить долгосрочный банковский депозит; эта категория сотрудников является наиболее платежеспособной и представляет кластер, лояльно реагирующий на маркетинговые инструменты в области банковского кредитования, а также именно этот сегмент работников способен наиболее активно прореагировать на программы негосударственных пенсионных фондов;
- ✓ заслуженные специалисты с большой выслугой лет (от 45 лет), являющиеся участниками негосударственных пенсионных фондов корпораций, могут направить накопительную часть пенсии на финансирование первоначального взноса по ипотеке, причем они могут выступать поручителями по сделкам своих детей/внуков.

Такая диспозиция мотивирует сотрудников к реализации модели отложенного потребления, поскольку позволяет формировать фонды накопления в рамках корпоративной структуры, что повышает привлекательность программ лояльности.

ЛИТЕРАТУРА

Андреева Л.Ю. (2012). Маркетинговые инструменты реализации концепции корпоративной идентичности // *TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета)*. Т. 10. № 1 (Ч. 3).

Волшебная ипотека (2013). / Деловая газета «Ведомости». Доступно на: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/495751/volshebnyaya-ipoteka>. (Дата доступа: 25.10.)

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

Чернова Е. (2013). Корпоративная ипотека: кредитование по-новому / Информационно-аналитический портал рынка недвижимости L.FORUM. Доступно на: <http://www.logforum.ru/nedvizhimost/korporativnaya-ipoteka-kreditovanie-po-novomu/>. (Дата доступа: 26.10.)

REFERENCES

Andreeva L.Yu. (2012). Marketing tools for the realization of the concept of corporate identity. *TERRA ECONOMICUS (The herald of the Rostov State University)*. Vol. 10. No. 1 (Part 3). (In Russian.)

Magic Mortgages (2013). Business newspaper «Vedomosti». Available at: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/495751/volshebnyaya-ipoteka>. (access date: 25.10.) (In Russian.)

New products, technologies and services for the post-crisis financial services market (2012). Ed. by prof. L.Y. Andreeva, O. Sviridov. Moscow. Vuzivskaya kniga. (In Russian.)

Chernova E. (2013). Corporate Mortgages: Lending a new. Informational and analytical portal of real estate market L.FORUM. Available at: <http://www.logforum.ru/nedvizhimost/korporativnaya-ipoteka-kreditovanie-po-novomu/>. (Access date: 26.10.) (In Russian.)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЗИНГА

ПЛУЖНИКОВА Е.С.,

аспирант кафедры «Финансы и кредит»,
Северо-Кавказский федеральный университет,
e-mail: kete-Blond@yandex.ru;

АКИНИН П.В.,

доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы и кредит»,
Северо-Кавказский федеральный университет,
e-mail: akinin_pv@mail.ru

В статье рассматривается лизинг как одна из форм инвестиционной деятельности, анализируются формы и методы лизинговой деятельности в зарубежных странах, конкретизируется место лизинга в отечественной практике. Рассматривается страновая структура международного лизингового бизнеса.

Особое внимание уделяется анализу совершенствования механизма лизинговых сделок. Рассматриваются перспективы развития финансового лизинга в России, как одной из возможных форм капитальных вложений, а также специфика лизинга как экономической категории. В статье исследуются проблемы и перспективы развития лизинговой отрасли, как на отечественном рынке лизинговых услуг, так и за рубежом. Обобщены основные проблемы российского лизингового рынка. Исследование опирается на статистические данные. Результаты исследования могут быть использованы лизинговыми организациями при разработке инвестиционной стратегии.

Ключевые слова: международный финансовый лизинг; инвестиционные займы; инвестиции; лизинговые операции; лизинговое законодательство.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE RUSSIAN AND FOREIGN EXPERIENCE

PLUZHNIKOVA E.S.,

Graduate student of the department of «Finance and Credit»,
North-Caucasian Federal University,
e-mail: kete-Blond@yandex.ru;

AKININ P.V.,

Doctor of Science, Professor of the department of «Finance and Credit»,
North-Caucasian Federal University,
e-mail: akinin_pv@mail.ru

In article leasing as one of forms of investment activity is considered, forms and methods of leasing activity in foreign countries are analyzed, the leasing place in domestic practice is concretized. The country structure of the international leasing business is considered. The special attention is paid to the analysis of improvement of the mechanism of leasing transactions. Prospects of development of financial leasing in Russia, as one of possible forms of capital investments, and also specifics of leasing as economic category are considered. In article problems and prospects of development of leasing branch, as in the domestic market of leasing services, and abroad are investigated. The main problems of the Russian leasing market are generalized. Research is guided by statistical data. Results of research can be used by the leasing organizations when developing investment strategy.

Keywords: international financial leasing; investment loans; investments; leasing operations; leasing legislation.

JEL classification: L80, L81.

Становление экономики любой страны невозможно без активизации инвестиционных процессов. Возможности осуществления значительных реальных инвестиций за счет инвестиционных займов, государственных капитальных вложений и самоинвестиций по известным причинам весьма ограничены. Это определяет особую роль международного финансового лизинга как важного механизма финансирования вложений в производственные активы. Инвестиционные займы и финансовый лизинг являются основными механизмами взаимодействия финансового и производственного капитала, способами превращения финансовых инвестиций в реальные инвестиции. Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения денежных средств. Поскольку лизинг является одной из форм инвестиционной деятельности, то общепринятые экономические методы оценки инвестиций применимы при анализе и планировании лизингового процесса. Конечно же, международный лизинг как способ финансирования инвестиций имеет свои особенности. Поэтому специально для организации и проведения лизинга необходимо разрабатывать методики (Дун, 2010). Темпы прироста российского лизингового рынка в 2012 г. оказались в 8 раз выше темпов прироста общеевропейского рынка. По данным Leaseurope, прирост новых сделок в Европе составил в 2012 году 7,7% (по данным 28 стран, без учета изменений курсов валют), сумма нового бизнеса достигла 256,6 млрд евро (в 2011 – 237,5 млрд евро) (рис.1) (Доступно на: <http://raexpert.ru>).



Рис. 1. Темпы прироста российского лизингового рынка в 2007–2013 гг.

Таким образом, в текущем году возможны два сценария. Оптимистичный предполагает нулевой рост железнодорожного сегмента и умеренный рост большинства прочих сегментов рынка (в первую очередь автотранспорта), сопоставимый с 2012 годом. В этом случае мы ожидаем прирост объема новых сделок на уровне 8%. Пессимистичный сценарий (базовый) предполагает дальнейшее сокращение сделок с подвижным составом (в пределах 15%) и слабый рост остальных сегментов рынка. Такой вариант развития событий, на наш взгляд, является более вероятным с учетом замедления экономики, текущей конъюнктуры рынка и высокой чувствительности лизинга к снижению инвестиционной активности. В случае пессимистичного сценария темпы прироста рынка составят около 0%, сумма новых сделок останется около 1,32 трлн руб.

Новые сделки в сегментах оборудования и автотранспортных средств продемонстрировали рост на 22,6 и 17,5% соответственно. При этом сделки в сегменте недвижимости сократились на 18,5% (в 2011 г. сокращение составило 13%). На российском рынке сегмент лизинга недвижимости вырос за 2011 г. на 50%, сегменты легкового и грузового транспорта выросли в сумме на 82%. Среди европейских стран российский лизинговый рынок занял 5-е место в 2012 г. по объему новых сделок, так же как и в 2011 г. (табл. 1), доля России в общеевропейских контрактах увеличилась на 2,4 п.п. и составила около 7,1% (Доступно на: <http://raexpert.ru>).

Таблица 1

Объем лизингового рынка стран Европы в 2011–2012 гг., млн евро

№	Страна	2012, млн евро	2011, млн евро	Изменение, %
1	Германия	47636	43800	8,76%
2	Франция	39623	36415	8,81%
3	Соединенное Королевство	38143	35933	6,15%
4	Италия	27409	29801	-8,03%
5	Россия	18124	11177	62,16%
6	Швеция	10266	9711	5,71%
7	Испания	8797	10996	-20,00%
8	Нидерланды	8499	7130	19,2%
9	Швейцария	8361	7126	17,32%
10	Польша	7558	6832	10,62%

Развитие лизинга в России требует не только обобщения теории и практики, накопленной в различных регионах страны, но и всестороннего анализа форм и методов организации лизинговой деятельности в зарубежных странах и особенно в промышленно развитых. Международный лизинг чаще всего является финансовым лизингом, поэтому в дальнейшем будем говорить о международном финансовом лизинге. Международный финансовый лизинг – это сделка лизинга имущества, предоставляемого в наем с пресечением границ стран – участниц лизинговой сделки, попадающая под таможенное и валютное регулирование, причем хотя бы одна из сторон лизинговой сделки (лизингодатель, лизингополучатель, поставщик или банк, финансирующий сделку) должна быть резидентом другой страны. Первые сделки международного лизинга были заключены американскими лизинговыми компаниями в 50-х гг., таким образом, США стали родиной нового бизнеса. В табл. 2 приведены этапы развития мирового лизингового рынка.

Таблица 2

Этапы развития мирового лизингового рынка

Период	Страны
Начало 50-х гг. XX в.	США
Конец 50-х гг. XX в.	Австралия, Канада, Великобритания
60-е гг. XX в.	Япония, страны Западной Европы
70-80-е гг. XX в.	Наиболее динамично развивающиеся страны Азии и Латинской Америки
Конец 80-х – настоящее время	Страны Восточной Европы, страны СНГ, наименее развитые страны Азии и Африки

На сентябрь 2011 г. современный мировой рынок лизинговых услуг охватывает более 80 стран, в основном развитых и развивающихся. Масштабы лизинговых операций могут быть охарактеризованы несколькими показателями, главными из которых являются объем инвестиций в оборудование, сдаваемое в лизинг и его балансовая стоимость. На рис. 2 представлена страновая структура международного лизингового бизнеса на начало 2011 г. и начало 2012 г.

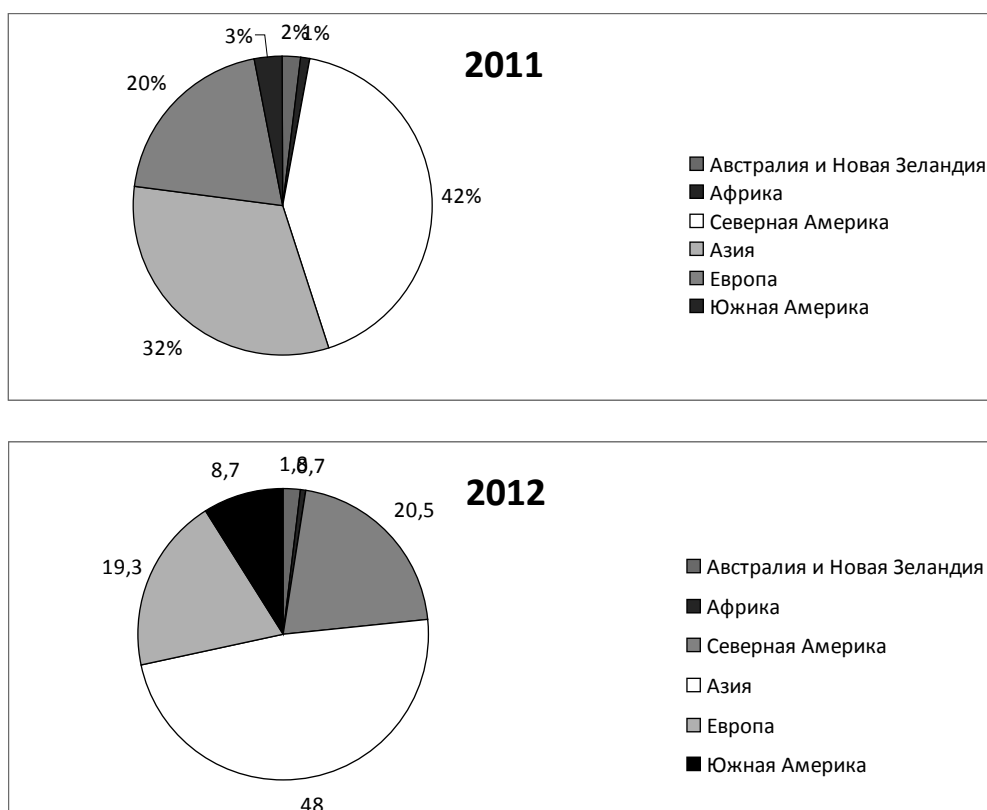


Рис. 2. Страновая структура международного лизингового бизнеса 2011 и 2012 гг., %

Из рисунка видно, что лизинговый рынок сосредоточен в мировых экономических центрах: США, Западная Европа и Азии, на долю которых приходится большая часть объема лизинговых сделок в мире – примерно 94% (на начало 2011 г.) и 89% (на начало 2012 г.), в том числе доля США, Японии, Великобритании и Германии превышает 70% (Доступно на: www.leaseupore.ru). Однако следует отметить, что отраслевая структура лизинговых операций варьируется в зависимости от конкретного региона, поскольку у каждого из сложившихся на сегодня региональных рынков лизинговых услуг имеются некоторые специфические особенности, в т.ч. и в лизинговом законодательстве. Так,

например, в Европе широко используется лизинг транспортных средств. Причем как для производственных целей, так и в личное пользование. По данным издания «Европейский лизинг», до 50% общего объема закупок имущества на европейском рынке лизинговых услуг приходится на автомобили. Прирост лизинга автомобилей в Западной Европе объясняется тем, что автомобильные компании вынуждены искать пути реализации своей продукции именно через этот механизм как наиболее эффективный. Остальное приходится на лизинг производственного оборудования, морских судов, самолетов, компьютеров и другие объекты (Доступно на: www.imf.org).

В результате проведенного анализа следует отметить, что мировой рынок лизинговых услуг неоднороден и включает множество сегментов, различающихся по формам лизинга, типу оборудования и странам. Изучение его конъюнктуры базируется на анализе спроса-предложения на арендуемое оборудование с учетом его цены и качества сопутствующих услуг. Помимо мировых тенденций интеграции и глобализации экономики, влияющих на конъюнктуру товарных рынков машин и оборудования, действует ряд специфических факторов, свойственных рынку лизинговых услуг. Среди них:

1. Спрос и предложение лизинговых услуг, цена, качество обслуживания арендуемого оборудования.
2. Политика крупнейших лизинговых компаний и контролирующих их банков.
3. Положение в кредитно-финансовой сфере.

4. Законодательство, регулирующее лизинговый рынок, в частности ограничивающее деятельность иностранных лизингодателей. По нашему мнению, международный лизинг получил бурное развитие в последние десятилетия благодаря использованию техники построения операций на налоговой основе и с привлечением дополнительных источников финансирования. Это подталкивает инвесторов и производителей обратить внимание на страны, где их права менее ограничены, более защищены и привлекательны для осуществления лизинговых операций.

ЛИТЕРАТУРА

Дун И.Р. (2010). Инвестиционные возможности международного лизинга // *Лизинг*. № 26 (410).

REFERENCES

Dun I.R. (2010). Investment possibilities the international leasing. *Leasing*. No. 26 (410).

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В ПРОЦЕССЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ РФ

ПОПОВА В.Е.,

преподаватель кафедры «Прикладная информатика в экономике»,
Южный федеральный университет,
e-mail: viktoriya_popova_85@list.ru

В статье предлагается авторский подход к разработке инструментов реформирования и оптимизации организационно-штатной структуры таможенных органов посредством использования современных информационных технологий.

Ключевые слова: государственная служба, таможенные органы, кадровый потенциал, информационные технологии, организационно-штатные мероприятия.

THE ROLE OF THE MANAGEMENT INFORMATION TECHNOLOGIES OF THE CUSTOMS AUTHORITY PERSONNEL POTENTIAL IN THE PROCESS OF THE SYSTEM REFORMATION OF THE RUSSIAN FEDERATION GOVERNMENT SERVICE

POPOVA V.E.,

leactor of the chair of Applied Informatics in Economics,
Southern Federal University,
e-mail: viktoriya_popova_85@list.ru

The article offers the author's approach to the development of tools reform and optimization of the organizational-staff structure of the customs authorities through the use of modern information technologies.

Keywords: government service, the customs authorities, personnel potential, information technologies, organizational activities.

JEL classification:

На сегодняшний день система таможенной службы столкнулась с достаточно серьезной проблемой, которая заключается в низкой эффективности организации труда государственных служащих и нерациональном использовании их потенциальных возможностей. Наличие данной проблемы обусловлено несовершенством организационной структуры таможенных органов и недостаточным использованием современных технологий и методов организации труда. В целях оптимизации деятельности подразделений таможенной системы очевидна необходимость перехода к принципиально новой модели управления кадровым потенциалом, ориентированной на формирование эффективной, экономически обоснованной системы организации таможенной службы.

Повышение эффективности трудовой деятельности государственных служащих таможенных органов представляется возможным без оптимизации численности работников, базирующейся на использовании адаптивного экономико-математического инструментария и современных информационных технологий и систем. Достижение рационального баланса между всеми категориями служащих, а также достаточная обеспеченность

таможенных подразделений специалистами, обладающими всеми необходимыми профессиональными компетенциями, является важным условием повышения эффективности труда за счет модернизации всех направлений деятельности таможенных органов.

Одна из главных особенностей применения информационных технологий в практике решения задачи эффективного управления кадровым потенциалом системы таможенной службы состоит в упорядочении и формализации потенциальных решений, подлежащих дальнейшей автоматизации. При этом вопрос о дифференциации и очередности перевода процесса принятия решения в рамках сформулированных задач в режим использования информационных технологий неизбежно возникает в процессе управления кадровым потенциалом таможенных органов.

К настоящему времени разработаны в научной литературе и применяются на практике различные концепции управления кадровым потенциалом организации (управление человеческими ресурсами, управление государственными служащими, управление человеческим капиталом, управление кадрами). Основные отличия первых двух концепций в контексте возможности их использования в системе таможенных органов представлены в табл. 1. Представляется, что применение рассмотренных концепций в управлении кадровым потенциалом таможенной службы позволит решить следующие задачи: расчет потребности в кадрах; анализ профессионально-квалификационной структуры кадрового потенциала органа таможенной службы; оценка профессиональных качеств государственных служащих; разработка и планирование политики в области оплаты труда в таможенных органах и т. д.

Таблица 1

Основные отличия концепции управления человеческими ресурсами и концепции управления персоналом в таможенных органах

Концепции управления человеческими ресурсами	Концепции управления государственными служащими
<i>Ориентация</i>	
На потребность организации в рабочей силе	На нужды работников
<i>Приоритеты</i>	
Результаты функционального анализа имеющихся и проектируемых рабочих мест	Существующий кадровый потенциал таможенного органа
<i>Кадровая политика</i>	
Активная	Пассивная и реактивная
<i>Ответственность за реализацию кадровой политики</i>	
Руководство и руководители подразделений	Руководство
<i>Ориентация системы управления кадрами</i>	
На индивидуалистические ценности	На коллективистские ценности
<i>Финансовый аспект</i>	
Увеличение объема финансовых средств, направленных на профессиональный рост государственных служащих и улучшение качества условий труда	Экономия издержек и как следствие отсутствие долговременных финансовых вложений
<i>Акценты</i>	
Все внимание управленческим кадрам	Все внимание рядовым государственным служащим
<i>Культура управления в таможенном органе</i>	
Сильная и адаптивная	Слабая и стабильная

Задачи описательного уровня в условиях автоматизации таможенной службы подлежат дифференцированию в соответствии с особенностями используемой информации и представляются следующим образом: работа с государственными служащими на уровне отдела кадров; кадровая политика; трудовые показатели; нормирование труда; финансирование расходов на формирование и совершенствование кадрового потенциала; организация труда государственных служащих; мотивация труда государственных служащих; психологические аспекты государственной службы; социологические исследования; социальное и медицинское обеспечение государственных служащих; обеспечение безопасности.

Существующие проблемы информатизации в организационно-экономическом управлении таможенными органами России в целом, которые существуют в настоящее время, включают также неэффективное использование современных информационных технологий в управлении их кадровым потенциалом. Работниками кадровых служб таможенных органов должно учитываться то обстоятельство, что использование современных информационных технологий воздействует на систему управления кадровым потенциалом и создает возможности для решения целого комплекса новых задач, в частности, дистанционной работы и интерактивного тестирования, технологий сканирования, обучения и повышения квалификации в режиме он-лайн и т. д. Автоматизация задач управления кадровым потенциалом таможенных органов тесно связана с разработкой организационного, методического, информационного и программного обеспечения, основана на использовании соответствующего технического обеспечения.

Практическое решение задач управления кадровым потенциалом таможенных органов является основой для реализации кадровой политики таможенной службы, в качестве составных элементов которой [2] понимаются: политика занятости, политика обучения, политика трудовых отношений, политика оплаты труда, политика благосостояния.

Расширение границ применения современных информационных технологий, включая ресурсы Интернет, позволяет формировать наиболее полное информационное пространство в рамках управления кадровым потенциалом таможенного органа по всем аспектам по сравнению с тем пространством, которое создается большинством отечественных пакетов по управлению кадрами и ограничивается исключительно первичной учетной информацией о таможенных служащих. Создание более полной базы данных о кадрах позволит осуществлять кадровую политику в соответствии со спецификой деятельности таможенных органов, исходя из объективных профессиональных и социально-психологических характеристик государственных служащих.

Следующей задачей автоматизации процесса управления кадровым потенциалом таможенной службы является создание платформы для получения информации об отклонениях в развитии кадровых процессов, требующих тактического или стратегического управленческого воздействия. В качестве таких комплексных индикаторов отклонений могут быть предложены, например, текучесть кадров, застой в движении кадров, старение кадров, снижение их образовательного уровня, снижение дисциплины и правопорядка, уровень динамики пополнения кадрового резерва, изменения качественного уровня принимаемого контингента кадров, штатный некомплект (качественный и количественный) [1].

В рамках системы управления кадровым потенциалом таможенных органов в качестве инструмента ее реализации может быть использован модуль «Управление кадрами государственной гражданской службы», разработанный корпорацией «Парус». Данная система предназначена для комплексной автоматизации деятельности кадровых служб федеральных государственных органов (как центрального аппарата, так и территориальных органов), органов государственной власти субъектов РФ (как аппарата, так и территориальных подразделений).

В рамках модуля «Управление кадрами государственной гражданской службы» автоматизированы следующие процессы:

- учет организационной структуры государственного органа;
- учет штатной структуры;
- учет кадрового состава;
- сводный учет штатной численности и кадрового состава государственного органа;
- подготовка и разноска в учете приказов (распоряжений) по кадрам;
- подготовка и разноска в учете организационно-штатных мероприятий;
- учет кадрового резерва для замещения руководящих должностей;
- планирование и контроль подготовки, переподготовки и повышения квалификации;
- планирование отпусков;
- учет рабочего времени и его потерь;
- формирование и печать учетных документов по кадрам;
- формирование и печать государственной и ведомственной отчетности по кадрам;
- обработка запросов и подготовка справок по кадрам;
- анализ количественного и качественного состава кадров и его изменений.

К основным преимуществам внедрения модуля «Управление кадрами государственной гражданской службы» относятся следующие его специализации:

- данный модуль является специализированным (разработан специально для кадровых подразделений);
- строгое соответствие с федеральным законодательством о государственной службе;
- обеспеченность различными программно-техническими решениями для разных уровней управления в зависимости от задач, стоящих перед кадровыми подразделениями;
- возможность настройки под особенности любого органа государственной власти;
- обеспечение необходимым уровнем безопасности информации;
- возможность интеграции с действующими и разрабатываемыми программными продуктами [2].

В то же время, в контексте достижения целей эффективного использования уже накопленного, а также управления развитием и наращиванием кадрового потенциала органов государственной службы, ориентированного на решение задач стратегического характера, представляется целесообразным расширение функциональных возможностей данной информационной системы. Наполнение модуля возможно, во-первых, за счет инкорпорирования в его структуру специальной подсистемы мониторинга информации о состоянии кадрового потенциала, работающей в тесном сопряжении с рынком труда региона, в границах которого локализована деятельность таможенного органа; во-вторых, через включение в состав его расчетно-аналитического блока экономико-математического инструментария оценки и прогнозирования кадрового потенциала требуемого профиля и квалификации; в-третьих, посредством интеграции модуля в единое информационное пространство не только таможенной системы, но также региональной экономики в целом, что позволит наладить многоканальное информационное взаимодействие таможенных органов с профильными вузами, службами занятости и другими источниками информации о кадровых ресурсах.

Таким образом, расширение масштабов и интенсивности внедрения информационных технологий в процессы управления кадровым потенциалом таможенных органов позволит не только повысить качество его использования, в том числе за счет оптимизации затрат на содержание государственных служащих, но добиться значительного повышения эффективности управления системой таможенной службы в целом благодаря рациональному использованию ее кадрового потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

Гутгарц Р.Д. Использование новых информационных технологий в управлении кадрами // *Менеджмент в России и за рубежом*. 2003. № 1.

Официальный сайт компании «Парус». Доступно на: <http://www.parus.ru/products/gov/personnel/361/>.

МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ПЕРИФЕРИЙНЫХ ТЕРРИТОРИЙ ЮГА РОССИИ¹

ЧЕРНОВА О.А.,

доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и бухгалтерского учета,
филиал Южного федерального университета в г. Новошахтинске,
e-mail: chernovaolga71@mail.ru;

МАТВЕЕВА Л.Г.,

доктор экономических наук, заведующая кафедрой прикладной информатики в экономике,
экономический факультет,
Южный федеральный университет,
e-mail: matveeva_lg@mail.ru;

ПИЛИПЕНКО Л.И.,

кандидат философских наук, профессор кафедры социальной работы и гуманитарных дисциплин,
филиал Южного федерального университета в г. Новошахтинске,
e-mail: nshfrgu99@mail.ru

Современной экономике России с высоким уровнем дифференциации регионов свойственно наличие противоречий между потребностями в финансовых ресурсах для модернизации и реальными возможностями местных бюджетов по участию в таких проектах, в том числе в социальной сфере. Особенно остро данный вопрос стоит для периферийных территорий, отличающихся низким спросом населения на услуги бизнеса, предлагающего альтернативные варианты удовлетворения социальных потребностей. Это обуславливает целесообразность использования механизмов государственно-частного партнерства при финансировании проектов развития социальной сферы.

Ключевые слова: дифференциация регионов; финансирование социальной сферы; муниципальный заем; периферийные территории; механизмы государственно-частного партнерства.

FUNDING MECHANISM FOR PROJECTS OF DEVELOPMENT OF THE SOCIAL SPHERE OF PERIPHERAL TERRITORIES OF THE SOUTH OF RUSSIA

CHERNOVA O.A.,

Doctor of Science, Professor, Department of Finance and Accounting,
Branch of Southern Federal University in Novoshakhtinsk,
e-mail: chernovaolga71@mail.ru;

MATVEEVA L.G.,

Doctor of Science, chare of the Department of Applied Informatics in Economics,
Faculty of Economics, Southern Federal University,
e-mail: matveeva_lg@mail.ru;

PYLYPENKO L.I.,

PhD, Professor, Department of Social Work and the humanities,
Branch of Southern Federal University in Novoshakhtinsk,
e-mail: nshfrgu99@mail.ru

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта ЮФУ № 213-01-24/2013-173.

With high level of differentiation of regions existence of contradictions between needs for financial resources for modernization and real opportunities of local budgets for participation in such projects, including in the social sphere is peculiar to modern economy of Russia. Especially sharply the matter costs for the peripheral territories, differing low demand of the population for services of the business offering alternative options of satisfaction of social requirements. It causes expediency of use of mechanisms of state-private partnership when financing projects of development of the social sphere.

Keywords: differentiation of regions; financing of the social sphere; municipal loan; peripheral territories; mechanisms of state-private partnership.

JEL classification: O15, O18, R58.

Высокая дифференциация уровней социально-экономического развития, полярность отраслевых приоритетов концентрации потенциала и асимметричность размещения производительных сил периферийных территорий по отношению к центральным регионам, проявляющаяся не только в масштабах России в целом, но и в границах отдельных федеральных округов, уже на этапе формирования базовой платформы модернизации предполагает существенный «разброс» моделей модернизационного процесса. При этом, несмотря на то, что общим для таких территорий может быть выбор модели догоняющей модернизации, ее содержание, отраслевые приоритеты, степень охвата экономики региона и другие составляющие могут существенным образом различаться от одной периферийной территории к другой даже в рамках одного макрорегиона. Очевидно, что это обусловлено, во-первых, многоукладностью их экономик; во-вторых, исторически сформировавшимися полюсами роста территорий, которые могут стать центрами модернизационного развития; в-третьих, объективно существующей ограниченностью финансовых ресурсов, вовлекаемых в проекты модернизационного характера. И это в условиях, когда стратегические цели модернизации предполагают сбалансированность регионального социально-экономического развития. Но, пожалуй, общим для всех депрессивных территорий является необходимость поддержания существующего уровня и/или наращивания потенциала социальной сферы, которая относится к одной из основных, определяя уровень благосостояния и качество жизни населения и в значительной степени влияя на уровень социальной стабильности в регионе. Для регионов Юга России, характеризующихся, наряду с экономической, также неустойчивостью политической ситуации, это является определяющим фактором.

Поэтому можно с большой долей уверенности утверждать, что устойчивое развитие периферийных территорий возможно при подчинении экономического роста качественным параметрам социального развития. Однако результаты проведенного анализа уровня развития социальной сферы регионов ЮФО и СКФО позволяет сделать вывод о наличии запаздывающего тренда сферы социальных услуг периферийных территорий, усугубляемого дефицитом модернизационных ресурсов.

В частности, по отношению к социальным нормативам и нормам, одобренным распоряжением Правительства Российской Федерации от 3 июля 1996 г. № 1063-р, Южный федеральный округ на 50% обеспечен театрами, на 13% – музеями, на 53% – культурно-досуговыми учреждениями, на 28% – парками культуры и отдыха, на 33% – концертными организациями и коллективами (*Стратегия... – 2020*). Дошкольными образовательными учреждениями охвачены только 32% детей соответствующего возраста в регионах СКФО и 55,3% в регионах ЮФО, в то время как в среднем по России данный показатель составляет 60,6%. Не менее сложная ситуация в сфере здравоохранения. Если в среднем по России на 10 000 чел. населения приходится 51,2 врачей, то в ЮФО и СКФО данный показатель составляет, соответственно, 45,0 и 42,1. При этом специализированные современные клиники сконцентрированы преимущественно в нескольких крупнейших городах округов (гг. Краснодар, Ростов-н/Д, Астрахань, Ставрополь, Волгоград). Для СКФО также характерно наличие проблем в жилищной сфере и жилищно-коммунальном хозяйстве. Так, например, доля ветхого и аварийного жилищного фонда в общей его площади составляет 6,6% (в среднем по России – 3,0%), лишь 68,5% общей площади жилья оборудовано водоотведением / канализацией (в среднем по России – 74,1 %) (*Регионы России, 2012*).

Практикой убедительно верифицируется тот факт, что традиционно финансирование социальной сферы осуществляется за счет бюджетных средств всех уровней, что обусловлено особой природой социальных услуг: частный капитал, как правило, не заинтересован в финансировании общественного сектора. Однако помимо бюджетного финансирования в некоторых отраслях социальной сферы регионов Юга России осуществляется финансирование из внебюджетных фондов (пенсионное обеспечение, здравоохранение), основанное на применении страховых механизмов, что дает возможность несколько снизить нагрузку на государственный и муниципальные бюджеты, частично перенеся ее на граждан.

Анализ структуры доходов и расходов консолидированных бюджетов регионов ЮФО и СКФО за 2011 г. позволяет подтвердить наличие значительных диспропорций в уровне социально-экономического развития территорий. Так, для всех Республик СКФО, Республики Калмыки и Республики Адыгея доля собственных доходов не превышает 50%, причем для Республик Северного Кавказа (кроме Кабардино-Балкарской Республики) данный показатель не достигает даже 30% (рис. 1).

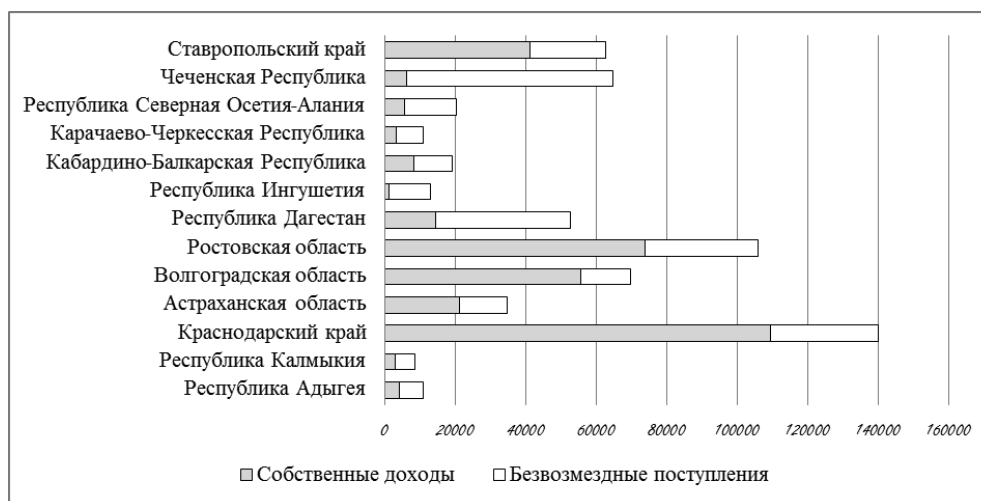


Рис. 1. Доходы консолидированных бюджетов регионов ЮФО и СКФО

Ограниченные возможности местных бюджетов приводят к низкому уровню финансирования проектов развития социальной сферы. Так, например, несмотря на значительные проблемы в сфере ЖКХ доля затрат на ее финансирование в Республике Калмыкия составляет только 6%, в Республике Адыгея – 7%, в Астраханской области – 10%. В то время как, например, в Краснодарском крае доля затрат на развитие сферы ЖКХ равна 20% (рис. 2).

Таким образом, на сегодняшний день очевидна проблема финансового обеспечения развития сферы социальных услуг периферийных территорий. Одновременно возрастающая экономическая самостоятельность регионов дает местным органам власти больше возможностей для проявления инициативы в сфере реализации социально-экономической политики на подведомственной территории. В частности, как отмечает З.Э. Сабирова, обеспечение роста количества и повышения качества социально значимых бытовых услуг населению представляется возможным на основе государственно-частного партнерства как эффективного инструмента модернизации сферы услуг при взаимодействии государства (муниципалитетов), социально ответственного бизнеса и социально ориентированных некоммерческих организаций (Сабирова, 2013).

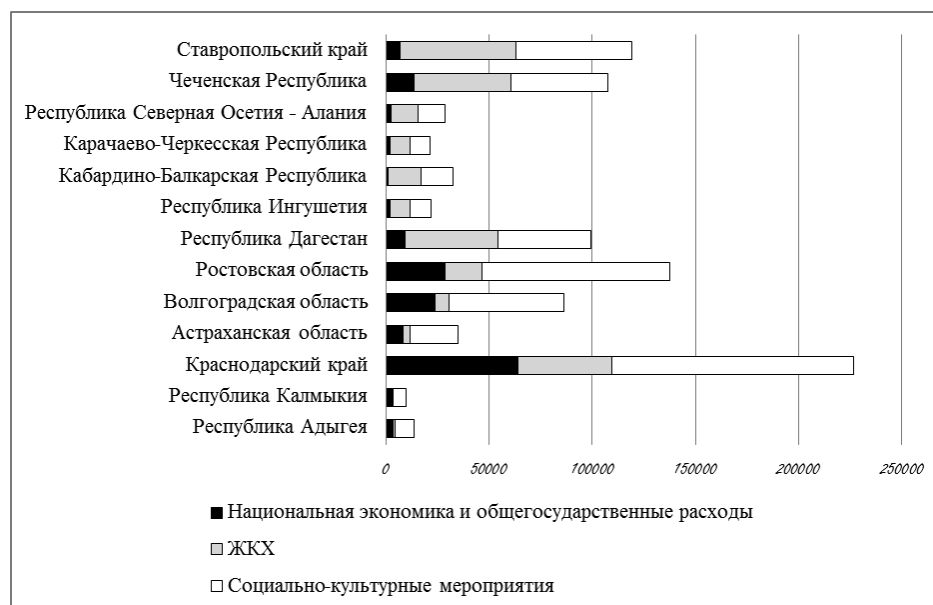


Рис. 2. Расходы консолидированных бюджетов регионов ЮФО и СКФО

В последнее время механизмы ГЧП постепенно находят применение в российской практике развития транспортной и коммунальной инфраструктуры. В частности, на территории ЮФО и СКФО с использованием механизмов ГЧП осуществляется 24 проекта, из которых к проектам в сфере социальных и коммунальных услуг можно отнести 5 (21%) (табл. 1).

Таблица 1

Проекты ГЧП, реализуемые в регионах ЮФО и СКФО

Регион	Проект
Республика Дагестан	Строительство стеклотарного завода «Анжи-Стекло»
	Строительство завода по производству гипса и гипсосодержащих промышленных материалов
Республика Ингушетия	Развитие инфраструктуры завода по розливу минеральной воды
	Строительство инфраструктуры кластера по добыче стеклянного сырья для производства стеклянной тары
Ставропольский край	Создание регионального индустриального парка в г. Невинномысске
	Металлургический завод «СтавСталь»
	Завод по производству готовых лекарственных форм антибиотиков
	Создание комплекса по переработке газа Северного Кавказа в этилен, полиэтилен и полипропилен
Кабардино-Балкарская Республика	Создание завода политэтилентерефталата пищевого и текстильного назначения
Астраханская область	Строительство детских садов
Волгоградская область	Строительство автомобильной дороги «Обход г. Волгограда»
	Реконструкция аэропорта г. Великий Устюг
	Индустриальный парк «Вытегра»
Ростовская область	Комплексная программа строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения г. Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области
	Чистый Дон
	Строительство в Ростове-на-Дону платного автомобильного тоннеля
	Комплексная система «Экологический кластер чистой переработки бытовых и промышленных отходов в Ростовской области»
	Передача в концессию части городской набережной в г. Ростове н/Д
Краснодарский край	Строительство аэропортового комплекса «Южный»
	Реконструкция и эксплуатация систем водоснабжения и водоотведения, г. Краснодар
	Реконструкция и эксплуатация объектов водопроводно-канализационного хозяйства Краснодарского края
	Строительство завода по сжиганию иловых осадка в Адлеровском районе г. Сочи
Республика Калмыкия	Реконструкция аэропорта «Элиста» до уровня международных стандартов
	Реконструкция системы водоснабжения и водоотведения г. Элиста

Анализ публикаций, посвященных проблемам развития механизмов ГЧП в практике реализации инфраструктурных проектов и проектов развития социальной сферы, позволяет выделить следующие сдерживающие факторы:

- завышенная сметная стоимость строительства по контрактам ГЧП по сравнению со стоимостью при системе государственных закупок;
- отнесение большей части рисков на государство, при том что частные инвесторы получают гораздо более высокую прибыль на вложенный капитал;
- недостаточный уровень квалификации государственных и муниципальных служащих для реализации механизмов ГЧП;
- неразвитость институциональной среды реализации проектов развития социальной сферы с использованием механизмов ГЧП.

Тем не менее, как убедительно демонстрирует зарубежный опыт, реализация социально ориентированной политики неизбежно предполагает развитие механизмов государственно- и муниципально-частного партнерства, в том числе в сфере предоставления социальных услуг. Формы финансового участия местных органов власти в ГЧП, как справедливо отмечает генеральный директор НП «Центр фискальной политики» Г.В. Курляндская, зависят от сферы их реализации. При этом возможно привлечение муниципалитетом финансовых средств на возвратной основе из небанковского сектора для инвестиций в объекты муниципальной собственности (в том числе на основе концессионных соглашений), размещение заказа на поставку товаров (работ, услуг) в негосударственном секторе, либо сочетание данных форм участия. При этом любое привлечение заемных средств публичными органами власти из негосударственного сектора, по ее мнению, можно считать государственно- (муниципально-) частным партнерством (Курляндская, 2012).

Для реализации крупных инвестиционных проектов в рамках стратегии модернизации экономики периферийных территорий Юга России, включая проекты развития социальной сферы, наиболее целесообразным представляется использование кооперационной модели государственно-(муниципально-) частного партнерства, обладающей рядом достоинств с точки зрения реализации в ней механизма финансирования. В частности, в такой кооперационной модели инвестиционный проект финансируется как государством, так и частным инвестором, что позволяет значительно снизить нагрузку на местный бюджет. При этом право на доходы от функционирования объ-

екта получают как частный бизнес, так и государство (муниципалитет). Кроме того, существенным преимуществом государственного участия в такого рода проектах для их инициаторов является сравнительно высокая эффективность риск-менеджмента благодаря активному участию государства в распределении рисков между партнерами и в управлении рисками. В то же время, отмеченное выше существенное «воздействие региональных детерминант на механизм сотрудничества государства, бизнеса и некоммерческих организаций проявляется в невозможности применения универсальных партнерских цепочек без учета мезоэкономических характеристик территориально локализованных целостностей. То есть региональная среда обуславливает наполняемость корзины управленческого выбора в сфере взаимодействия частных и государственных институтов конкретным набором форм, технологий и инструментов. При данном ракурсе рассмотрения именно дифференциация территориальных экономик выступает основной причиной разнообразия моделей взаимодействия государства, бизнеса и третьего сектора и определяет величину, плотность и полярность поля взаимодействия частных, общественных и государственных структур (Матвеева, Никитаева, 2007).

Однако привлечение кредитных ресурсов для реализации инвестиционных проектов на территориях, отличающихся низкими показателями социально-экономического развития (в том числе периферийные территории Юга России) возможно только при условии предоставления банкам финансовых и экономических гарантий возврата вложенных инвестиций. Кроме того, местные бюджеты периферийных территорий, как было показано ранее, не имеют достаточных средств для реализации крупных проектов. Практическое решение данной проблемы видится авторами в использовании механизма муниципального займа. Так, в предлагаемом механизме финансового обеспечения проектов развития социальной сферы периферийных территорий предполагается, что предприятия, реализующие проект, выплачивают только часть расходов по уплате процентов по кредиту, в то время как остальная часть компенсируется банком в виде облигаций муниципального займа. Выполнение обязательств по облигациям покрывается целевыми поступлениями от реализации проектов, доходы от которых будут идти, в том числе, на погашение займа.

Схематично предлагаемый механизм финансирования проектов развития социальной сферы периферийных регионов на основе модели государственно-частного партнерства можно представить в следующем виде (рис. 3).

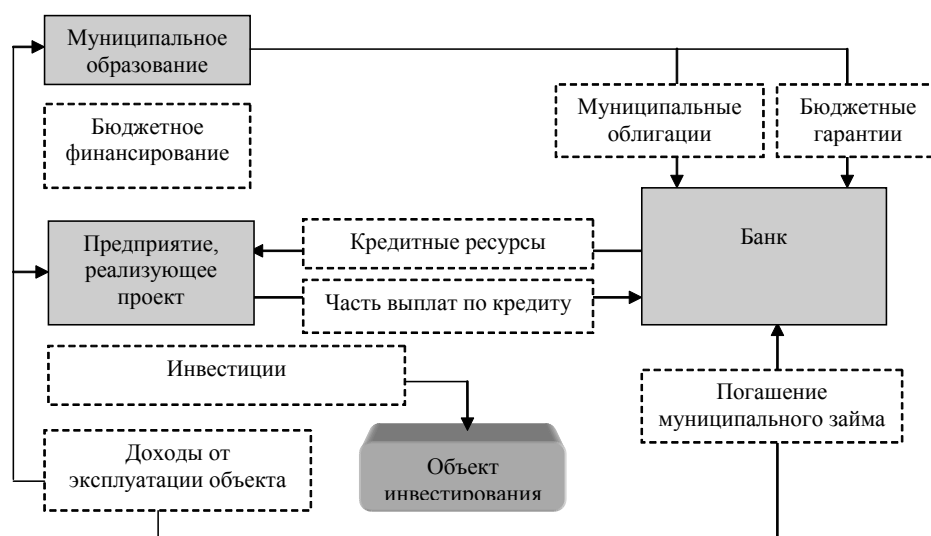


Рис. 3. Механизм финансирования проектов развития социальной сферы периферийных территорий с использованием муниципального займа

Отметим, что муниципальные займы в развитых странах являются традиционным и распространенным способом реализации долгосрочных и краткосрочных проектов. Например, в Неаполе для покупки новых автобусов были выпущены облигации на сумму 200 млн долл. сроком погашения 10 лет. В США объем муниципальных облигаций, обращающихся на фондовом рынке, составляет более 1,3 трлн долл. (Шарп, Бэли, 2001).

В России выпуск муниципальных облигационных займов еще не нашел широкого применения, в том числе по причине недостаточно развитого сегмента профессиональных участников рынка ценных бумаг. Тем не менее, попытки реализации проектов жилищного и дорожного строительства с использованием данного механизма финансирования были предприняты в Перми, а также в Московской, Волгоградской и Нижегородской областях. Как показывает опыт, муниципальные займы являются привлекательными для инвесторов по причине надежности, несмотря на невысокую доходность.

Таким образом, предложенный подход к развитию сферы социальных услуг периферийных территорий позволяет обеспечить рациональное использование ограниченных финансовых ресурсов в соответствии с приоритетами и принципами социально-ориентированной модернизирующейся экономики.

ЛИТЕРАТУРА

Информационный портал «Инфраструктура и государственно-частное партнерство в России». Доступно на: <http://www.pppi.ru/regions/russian>.

Курляндская Г.В. Механизмы финансового участия государства/муниципалитета в проектах ГЧП // Государственно-частное партнерство в России. Доступно на: http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/ppp/c1004_kurlyandskaya.pdf.

Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю. (2007). Стимулирование регионального развития: инструментарий системного подхода // Экономический вестник Южного федерального университета. Ростов-н/Д. № 4.

Регионы России. Социально-экономические показатели. (2012): Стат. сб. / Росстат. М.

Стратегия социально-экономического развития Южного федерального округа на период до 2020 года (2011) (утв. распоряжением Правительства РФ от 5 сентября № 1538-р). Доступно на: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/55084615/>.

Сабирова З.Э. (2013). Развитие социально значимых бытовых услуг на принципах государственно-частного партнерства в регионе / Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. эконом. наук. М. Доступно на: <http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/2099/file/Sabirova.pdf>.

Шарп У., Бэли Дж. (2001). Инвестиции: пер. с англ. М.

REFERENCES

Information portal "Infrastructure and Public-Private Partnership in Russia". Available at: <http://www.pppi.ru/regions/russian>. (In Russian.)

Kurlyanskaya G. The mechanisms of the financial participation of the state. Municipality in PPP projects. Public-Private Partnership in Russia. Available at: http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/ppp/c1004_kurlyandskaya.pdf. (In Russian.)

Matveeva of L.G., Nikitayeva A.Y. (2007) .Stimulation of regional development: tools of system approach. Economic messenger of the Southern federal university. No. 4. (In Russian.)

Regions of Russia. Socio-economic indicators. (2012): Stat. Sat. Rosstat. M. (In Russian.)

The strategy of socio-economic development of the Southern Federal District until 2020 (2011). (approved by the RF Government on September 5, No. 1538-p). Available at: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/55084615>. (In Russian.)

Sabirova Z.E. (2013). The development of socially important public services on the basis of public-private partnerships in the region. Dissertation for the degree of candidate of economic sciences. M. Available at: <http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/2099/file/Sabirova.pdf>. (In Russian.)

Sharpe W., Bailey J. (2001). Investments: translate from English. M. (In Russian.)

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПРИНЦИПОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

СЕФЕРЯН Л.А.,

ассистент,
Ростовский государственный строительный университет,
e-mail: Luiza.seferyan@mail.ru;

ЗИЛЬБЕРОВА И.Ю.,

кандидат технических наук, доцент,
Ростовский государственный строительный университет,
Iuzilberova@gmail.com

В статье рассматриваются основные направления перспективного развития организационных принципов функционирования жилищно-коммунального хозяйства, необходимость государственно-административного регулирования и совершенствования организационных принципов функционирования сферы ЖКХ. Для определения перспектив стратегии развития ЖКХ предлагаются эффективные решения.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство; функционирование; совершенствование; стратегия развития; жилищный фонд; ресурсы.

DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF FUNCTIONING OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES OF THE REGION

SEFERYAN L.A.,

ассистент,
Ростовский Государственный строительный университет,
e-mail: Luiza.seferyan@mail.ru;

ZILBEROVA I.YU.

кандидат технических наук, доцент,
Ростовский Государственный строительный университет,
Iuzilberova@gmail.com

In article the main directions of perspective development of the organizational principles of functioning of housing and communal services are considered. Need of state and administrative regulation and improvement of the organizational principles of functioning of the sphere of housing and communal services. For definition of prospects of strategy of development of housing and communal services, effective solutions are proposed.

Keywords: housing and communal services; dilapidated; functioning; improvement; development strategy; housing stock; resources.

JEL classification: R31.

Современное состояние жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) характеризуется преобразованием методов государственно-административного регулирования в существующую систему управления социально-экономической сферы региона. При этом настоятельной потребностью является их дальнейшее развитие и совершенствование. Разрабатываются стратегические и текущие цели государственно-административного регулирования и совершенствования организационных принципов функционирования сферы ЖКХ региона (Сеферян, 2012а, Сеферян, 2012б).

Необходимость государственно-административного регулирования и совершенствования организационных принципов функционирования сферы ЖКХ региона состоит в следующем:

1. Невозможность успешной хозяйственной деятельности субъектов жилищно-коммунальной сферы вне определенности их территориально- управленческой локализации. Интересы хозяйствующих субъектов и предпринимателей реализуются через конечное потребление, которое привязано к социальной среде, имея определенную территориальную организацию. Государство обязано защищать положение хозяйствующих субъектов на региональном рынке и обеспечивать целостность территориального пространства хозяйствования.

2. Необходимо формирование долговременных интересов населения в сфере ЖКХ региона, и при этом управляющей организации необходимо учитывать и считаться с интересами населения.

3. Поддержание и создание баланса экономических интересов в сфере ЖКХ региона, для обеспечения устойчивости и стабильности его развития. Если государство в лице определенных структур власти подчиняется социально-экономическим целям какой-либо группы хозяйствующих субъектов в регионе и срывается с этим слоем, то это может приводить к социальным потрясениям.

4. Поступательное развитие производительных сил региона, что требует стратегии развития, определения целей, и государственной корректировки диспропорций, возникающих между фазами воспроизводства (производство – распределение – обмен – потребление), между спросом и предложением.

5. Необходимость в осуществлении экономических взаимодействий в сфере ЖКХ региона, создание развитой инфраструктуры (коммуникационной, информационной, финансовой, правовой и т. д.), а это под силу только государству и всегда требует согласованной политики государственно-административных органов региона.

6. Наличие сбоев в механизме функционирования рыночного хозяйства в сфере ЖКХ региона являются: безработица, подрыв конкуренции и социальные возмущения; невозможность рыночной экономики обеспечить территориальные пропорции размещения производства, инвестиций, дохода и занятости; ухудшение окружающей среды; нарушение экономического равновесия, кризисы.

7. Необходимость поиска более эффективных вариантов (помимо рыночных) в удовлетворении потребностей в общественных благах. Общественные блага – услуги, оказываемые государством в лице соответствующих органов власти всем жителям региона и финансируемые за счет налогов. Государство оплачивает услуги за счет бюджета и предоставляет их бесплатно в равной степени всем жителям региона. Задача государственного регулирования в данной сфере – ограничение действия принципа отказа. Суть заключается в том, что услуги ЖКХ становятся недоступными потребителю, если он не в состоянии заплатить за них рыночную цену. Государство в интересах всех слоев населения исключает общественные блага из сферы действия рыночных отношений. Общественные блага имеют следующие общие признаки: общедоступность, неконфликтность пользования, неделимость благ.

8. Необходимость выравнивания внешних эффектов, связанная с неспособностью рыночного хозяйства в определенных ситуациях решать задачи развития сферы ЖКХ региона и ее составляющих. Для этого нужно превратить внешние издержки во внутренние, а государство должно принять специальные меры (в виде ограничений, запретов, дополнительных сборов), цель которых – заставить производителя учитывать и оплачивать все возникающие в связи с его деятельностью нехозяйственные затраты.

Оптимальная организация ЖКХ в регионе – это не стихийный процесс самонастройки экономики, а сознательная, целенаправленная деятельность реформированных традиционных систем организации и управления в рыночные. Зарубежный опыт подобных преобразований показывает, что он протекает в значительной мере эволюционно, т. е. путем постепенной “интеграции” элементов рыночного хозяйствования в традиционные организационные структуры (*Ansoff, 1984*). Отечественная хозяйственная практика нередко пытается заполнить рыночный вакуум в сфере ЖКХ новомодными концепциями и моделями. Как результат, чаще всего, происходит смена «вывески» и значительно реже изменяется само содержание процесса организации (*Маилян, 2005*). Не затрагивая нравственно-этических аспектов данной проблемы, заметим, что нередко формальное восприятие рыночной организации в сфере ЖКХ (а чаще всего реальное игнорирование ее) объясняется сравнительно небольшим опытом рыночного хозяйствования и слабым развитием цивилизованных рыночных отношений. Достаточно точную характеристику основных принципов функционирования современных российских корпораций дали А. Радыгин, И. Сидоров (*Радыгин, 2001*):

1) безответственные партнеры, т. к. по сути в каждой компании контролирующая группа состоит из нескольких партнеров (лично клановое владение), действия которых фактически неподконтрольны большинством акционеров;

2) монополизация финансовых потоков, что подтверждается широко распространенными фактами деятельности мажоритарных собственников (как менеджеров и аутсайдеров) в ущерб интересам развития корпорации;

3) создание зарубежных «центров прибыли», т. к. практически вся прибыль и значительная часть инвестиционных ресурсов корпораций вывозится за границу, а затем, по мере необходимости, реинвестируются в компании в форме кредитов иностранных банков, или прямого вложения «иностранного» капитала;

4) «приватизация» институтов власти – государственный аппарат в значительной степени контролируется крупным корпоративным сектором, как на федеральном, так и местных уровнях (следует учесть фактор «ротации» между чиновниками государственного аппарата и частным сектором).

Подобные оценки российских хозяйственных реалий, казалось бы, не оставляют места для рыночного сопряжения в сфере ЖКХ. Тем не менее, хозяйственная жизнь настолько динамична и разнообразна, что нередко с реликтами командно-административной системы хозяйствования успешно уживаются предпринимательские структуры, исповедующие менеджмент, маркетинг, логистику и другие атрибуты рынка (Чернышев, 1998). К примеру, для успешной организации ЖКХ в регионе объективно необходима кооперация усилий всех участников. Чаще всего, это происходит в форме вертикальной интеграции в трех основных формах:

- 1) интеграция последовательно сопряженных производственных, маркетинговых, обеспечивающих и прочих операций в рамках достаточно крупных объединений корпоративного типа;
- 2) интеграция юридических самостоятельных предприятий и организаций, выполняющих последовательно стадии процесса обеспечения жилищно-коммунальными услугами на договорной основе;
- 3) интеграция относительно автономных организационных структур, прямо не входящих в организационную структуру ЖКХ региона, но активно способствующих повышению эффективности его функционирования.

На основании вышеизложенного можно предложить схему (рис. 1) взаимоотношений участников поставки и потребления ЖКУ.

В данной схеме подрядные организации и поставщики ЖКУ через регулирующие воздействия аккумулируются в управляющей компании и посредством конкурсного отбора реализуются потребителям с учетом необходимого финансового обеспечения. По прогнозу экспертов Комитета по населенным пунктам Европейской экономической комиссии ООН, в предстоящие 10 лет потребности России в ремонте и реконструкции жилищного фонда достигнут критического уровня (Шейна, 2008).



Рис. 1. Блок-схема взаимоотношений участников поставки и потребления жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ)

Поэтому выбор способов удовлетворения организационных и финансовых потребностей, связанных с содержанием, ремонтом, обновлением и модернизацией существующего жилищного фонда, весьма актуален.

Механизм регулирования взаимоотношений участников поставки и потребления ЖКУ на уровне муниципального образования, включает в себя решение следующих задач:

- выявление содержательной характеристики каждой из составляющих механизма регулирования (по компонентным анализ);
- определение характера основных взаимосвязей между компонентами, обеспечивающих их системную целостность;
- обоснование структуры механизма регулирования, т. е. совокупности обязательных компонентов, взаимосвязанное функционирование которых обеспечивает гарантированное достижение целей регулирования.

Данная структура обладает рядом очевидных преимуществ:

- 1) включает полную цепь движения ресурсов и услуг от поставщиков до потребителей;
- 2) предполагает наличие широко развитого сервиса;
- 3) в рамках данной структуры обеспечение может формироваться достаточно широкая сеть участников, предлагающих как альтернативные услуги, так и методы обеспечения (обслуживания).

Реформирование ЖКХ предполагает развитие конкурентной среды, борьбу, а также появление на данном рынке услуг предприятий различных форм собственности, которые в корне меняют экономику предприятий, на социально-трудовые отношения работодателей и работников.

Однако система социального партнерства в Ростовской области должна реализовываться на различных уровнях. На региональном и отраслевом уровнях предполагается установление основ регулирования отношений в сфере труда в области и в отрасли в целом; на территориальном уровне – основ регулирования отношений в сфере труда в муниципальном образовании в соответствии с отраслевым соглашением; на уровне организации – конкретных взаимных обязательств в сфере труда между работниками и работодателем в соответствии с отраслевым и территориальным соглашениями.

В соглашениях, заключаемых сторонами социального партнерства, должны учитываться взаимные обязательства: снижение нерациональных затрат; улучшение качества услуг; повышение ответственности за соблюдение технических требований при эксплуатации объектов жизнеобеспечения населения (энергоисточники, тепловые сети) в соответствии с правилами технической эксплуатации и Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях; решение социальных проблем и гарантий работников ЖКХ в случаях банкротства предприятий, при смене собственника, реорганизационных мероприятиях при проведении конкурсов и ликвидации предприятий; обеспечение охраны труда и техники безопасности, санитарной и экологической безопасности на уровне, обеспечивающем безаварийную и безопасную работу и комфортные условия проживания населения; повышение размера оплаты труда работникам ЖКХ.

Совместно с руководством предприятий, а также муниципальными образованиями, необходимо выработать политику, направленную на повышение квалификации, укрепление кадрового потенциала, подготовку и аттестацию специалистов ИТР ЖКХ.

ЛИТЕРАТУРА

- Маилян Л.Р. (2005). Справочник современного инженера жилищно-коммунального хозяйства/ под общ. ред. Л.Р. Маиляна. 2-е изд. и доп. перераб. Ростов-н/Д.: Феникс.
- Радыгин А. (2001). Внешние механизмы корпоративного управления и их особенности в России // *Вопросы экономики*. № 8. С. 80–98.
- Сеферян Л.А. (2012а). Формирование социально-экономической стратегии города Ростова-на-Дону в сфере жилищно-коммунального хозяйства // *Материалы 1 (VI) Международной научно-практической конференции "Современные тенденции развития и практики управления в России и за рубежом"*, г. Ставрополь. Ч. 3. С. 58.
- Сеферян Л.А. (2012б). Факторы зависимости обеспечения качества услуг потребителей ЖКХ в рыночной экономике // *Тезисы докладов Международной научно-практической конференции "Строительство 2012"*. РГСУ. г. Ростов-н/Д. С. 32.
- Чернышев М.А. (1998). Муниципальная экономика: логистическая концепция. Ростов-н/Д.: РГСУ.
- Шеина С.Г. (2008). Методология стратегического управления техническим состоянием жилищного фонда путем моделирования и оптимизации организационно-технологических решений // *Автореф. дисс. ... доктора техн. наук*. Ростов-н/Д. С. 13
- Ansoff H.I. (1984). *Implanting Strategic Management*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.

REFERENCES

- Ansoff H.I. (1984). *Implanting Strategic Management*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.
- Chernyshev M.A. (1998). *Municipal Economy: logistics concept*. Rostov-on-Don RSSU. (In Russian.)
- Mayilian L.R. (2005). *Directory of the modern engineer Housing*. Ed. by L.R. Mayilian. 2nd ed. Rostov-on-Don: Phenix. (In Russian.)

Radygin A. (2001). External mechanisms of corporate governance and particularly in Russia. *Problems of Economics*. No. 8. P. 80–98. (In Russian.)

Seferyan L.A. (2012a). The formation of the socio-economic strategy of the Rostov-on-Don city in the sphere of housing and communal services. *Proceedings of the 1 (VI) of the international scientific -practical conference "Modern trends and management practices in Russia and abroad," the city of Stavropol. Part 3.* P. 58. (In Russian.)

Seferyan L.A. (2012b). Dependencies to ensure the quality of housing consumers in a market economy. *Proceedings of the International Scientific Conference "Building 2012".* RSSU. Rostov-on-Don. P. 32. (In Russian.)

Shein S.G. (2008). The methodology of the strategic management of technical condition of the housing stock by simulation and optimization of the organizational and technological solutions. *Author. Diss. the degree doctor of Science.* Rostov-on-Don. P. 13. (In Russian.)

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

КИТАЁВ Ю.А.,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономики,
Белгородская государственная сельскохозяйственная академия имени В.Я. Горина,
e-mail: yu.a.kitaev@list.ru;

ПАК З.Ч.,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономики,
Белгородская государственная сельскохозяйственная академия имени В.Я. Горина,
e-mail: puck_z@inbox.ru;

РУДАЯ Ю.Н.,

кандидат экономических наук, начальник отдела организации научных исследований,
Южный федеральный университет,
e-mail: juliarudaya@mail.ru

В статье рассмотрены основные вопросы обеспечения продовольственной безопасности на региональном рынке. Проведен анализ самообеспеченности населения основными продуктами питания.

Ключевые слова: Белгородская область; продовольственная безопасность; самообеспеченность региона.

REGIONAL ASPECTS OF FOOD SECURITY

KITAEV Y.A.,

PhD, Associate professor,
Belgorod State Agricultural Academy named after V. Gorin,
e-mail: yu.a.kitaev@list.ru;

PAK Z.CH.,

PhD, Associate professor,
Belgorod State Agricultural Academy named after V. Gorin,
e-mail: puck_z@inbox.ru;

RUDAYA Y.N.,

PhD, head of department of the organization of R&D,
Southern Federal University,
e-mail: juliarudaya@mail.ru

In article the main questions of ensuring food security in the regional market are considered. The analysis of self-reliance of the population is carried out by the main food.

Keywords: Belgorod region; food security; self-reliance of the region.

JEL classification: Q1.

Продовольственная безопасность любого государства как базовая составляющая национальной безопасности должна являться главным направлением государственного регулирования, так как охватывает широкий круг вопросов, включающих национальные, политические, экономические, социальные, демографические и экологические факторы.

Термин «продовольственная безопасность», который впервые был сформулирован в 1974 г. на Всемирной конференции по проблемам продовольствия, означал физическую и экономическую доступность безопасного и питательного продовольствия для граждан страны в количестве, достаточном для удовлетворения своих потребностей в еде, в объемах, необходимых для активной здоровой жизни.

Активные научные дискуссии, посвященные проблемам продовольственной безопасности и продовольственной независимости России, показали, что среди экспертов нет единого мнения относительно трактовки понятий «продовольственная безопасность», «продовольственная независимость» и «самообеспечение продовольствием». В литературе нередко встречается как отождествление данных терминов, так и их самостоятельное толкование.

Например, целесообразно ли в ситуации, когда в той или иной стране обеспечены и физический и экономический доступ к продовольствию, но при этом основная масса продуктов питания импортируется из других стран, говорить о продовольственной безопасности? По оценкам большинства экспертов, невозможно говорить о продовольственной безопасности в стране, если импорт продовольствия составляет более 20%. С точки зрения такой трактовки, Россия уже в начале XXI в. оказалась в числе государств, у которых сформировалась стойкая продовольственная зависимость. В экономической и политической сферах страны сложилась ситуация, для которой характерны снижением объемов производства продовольственных товаров внутри страны и существенный объем импорта продуктов питания, которые традиционно ранее производились внутри страны. В результате в нашу страну, по данным органов статистики, импортируется более 40% отдельных видов продовольственных товаров.

Нормативно-правовые документы, регулирующие вопросы продовольственной безопасности, также определяют данное понятие как характерное состояние экономики страны, которое обеспечивает продовольственную независимость России, гарантируя возможность физического и экономического доступа к безопасным пищевым продуктам для ее граждан, в объемах, соответствующих рациональным нормам потребления пищевых продуктов, обеспечивающих возможность ведения активного и здорового образа жизни (*Указ Президента РФ...*, 2010).

В соответствии с критериями оценки состояния продовольственной безопасности, отмеченными в Доктрине, продовольственная независимость государства обеспечена, если удельный вес отдельных видов сельскохозяйственной и иной продовольственной продукции, производимой отечественными производителями, будет составлять не менее установленного критерия. В частности, для зерна критерий составляет 95%; для мяса и мясопродуктов – 85%; в отношении молока и молокопродуктов – 90%; для сахара – 80%; для растительного масла – 80%; для рыбной продукции и картофеля 80% и 95% соответственно.

Принципиальное отличие рассматриваемых дефиниций, на наш взгляд, заключается в следующем. Оценка продовольственной независимости как ключевой элемент национальной продовольственной безопасности предполагает независимость от импорта продовольствия, что, в свою очередь, означает использование количественных индикаторов, основанных на пороговых значениях импорта продовольственных товаров. Продовольственная независимость связана, в первую очередь, с интересами производителя, т. е. находится на стороне предложения. Продовольственная безопасность — это проблема, связанная с интересами потребителей, т. е. находится на стороне спроса.

По нашему мнению, понятия продовольственной безопасности и продовольственной независимости на уровне региона логически можно связать с помощью понятий «экзогенная региональная продовольственная безопасность», т. е. зависимость от внешних поставок и «эндогенная региональная продовольственная безопасность», независимость от внешних поставок. Таким образом, чем ниже уровень производства продовольствия в регионе, тем больше продовольственная зависимость, которую целесообразно оценивать через показатели самообеспеченности по отдельным видам продовольствия. Вызывает интерес предложение ранжировать регионы в зависимости от уровня самообеспеченности региона, как незначительная зависимость (80–90% – продовольственная безопасность); существенная зависимость (50–79% – потенциальная продовольственная небезопасность, если потребление продовольствия обеспечивается за счет притока продуктов питания из других регионов); сильная зависимость (хроническая или временная продовольственная небезопасность) (*Костусенко, 2009*).

Таким образом, можно утверждать, что функционирование народного хозяйства любой страны на принципах продовольственного самообеспечения является одним из возможных вариантов достижения национальной продовольственной независимости, в основе которой лежит экономический потенциал и конкурентоспособность национальной экономики.

Решение проблемы продовольственной безопасности для такого государства, как Российская Федерация, включающего в свой состав 83 региона, существенным образом зависит от физического и экономического доступа к безопасному и питательному продовольствию людей в каждом отдельно взятом регионе. Таким образом, национальная продовольственная безопасность фактически превращается в решение совокупности проблем региональной продовольственной безопасности, а их решение зависит от устойчивого социально-экономического развития отдельных территорий. При этом следует учитывать, что каждый регион представляет собой составную часть единого национального рынка, в границах которого происходит относительно свободное передвижение продовольственных потоков с целью решения проблемы национальной продовольственной безопасности безотносительно того, является ли регион донором или реципиентом относительно базовых продовольственных товаров.

С точки зрения региональных аспектов продовольственной безопасности, опыт Белгородской области представляет существенный интерес, поскольку последняя является одним из ведущих аграрных регионов Российской Федерации. Агропромышленный комплекс области создает более 22% регионального валового продукта. Впечатля-

ют и высокие среднегодовые темпы прироста валового регионального сельскохозяйственного продукта в течение 2007–2011 гг. – 16,9%.

С точки зрения продовольственной безопасности, т. е. физического и экономического доступа к безопасному и питательному продовольствию, Белгородская область является регионом, успешно решающим данную проблему.

Сравнительный анализ фактического потребления и рекомендуемых рациональных норм потребления пищевых продуктов по России и Белгородской области иллюстрирует обеспеченность жителей региона шестью из десяти основных продуктов питания (мяса, яиц, растительного масла, сахара, картофеля, хлебобулочных изделий). Основная проблема в регионе связана с недостаточным потреблением рыбы и рыбных продуктов – 29,4%, овощей – 13,3%, фруктов и ягод – 31,1% в сравнении с физиологическими нормами потребления (табл. 1).

Белгородская область представляет собой регион с достаточно высоким уровнем самообеспечения базовыми сельскохозяйственными продуктами, лежащими в основе продовольственной безопасности.

Таблица 1

**Соответствие потребления основных продуктов питания на территории Российской Федерации
и Белгородской области требованиям здорового питания в 2011 г.**

Наименование продуктов	Потребление в РФ, кг/год/чел.	Потребление в БО, кг/год/чел.	Рекомендуемые нормы потребле- ния, кг/год/чел.	Примечание	
				Российская Федерация	Белгородская область
Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо	71	93	70-75	норма	избыток 24,0%
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко	246	259	320-340	недостаток 23,1%	недостаток 19,1%
Яйца и яйцепродукты – млн шт.	271	326	260	избыток 4,2%	избыток 25,4%
Рыба и рыбопродукты	16,6	12,7	18-22	недостаток 7,8%	недостаток 29,4%
Сахар	40	50	24-28	избыток 49,9%	избыток 78,6%
Масло растительное	13,5	13,0	10-12	избыток 12,5%	избыток 8,3%
Картофель	110	114	95-100	избыток 10,0%	избыток 14,0%
Овощи	106	104	120-140	недостаток 11,7%	недостаток 13,3%
Фрукты и ягоды	60	62	90-100	недостаток 33,3%	недостаток 31,1%
Хлебные продукты	119	136	95-105	избыток 13,3%	избыток 29,5%

В табл. 2 приведен сравнительный анализ уровня самообеспечения региона в сравнении с общероссийскими индикаторами. Сверхсамообеспеченность региона связана с производством мяса и мясопродуктов и составляет величину, в шесть раз превышающую, потребность внутреннего регионального рынка. Это связано с тем, что Белгородская область является крупнейшим производителем мяса птицы и свинины, на долю которого приходится 12,5% общего поголовья страны животных и птицы. Область за счет внутреннего производства также полностью обеспечена молоком, картофелем, яйцами. Обеспеченность региона овощами и продовольственными бахчевыми культурами находится на уровне общероссийских показателей, но недостаточна с точки зрения емкости регионального потребительского рынка.

Таблица 2

**Уровень самообеспечения основной сельскохозяйственной продукцией по Российской Федерации
и Белгородской области в 2011 г., %**

Наименование продукции	Российская Федерация	Белгородская область	Отклонение, (+/-)
Мясо	74,0	612,8	538,8
Молоко	80,8	123,8	43
Яйца	98,0	153,7	55,7
Картофель	113,0	115,6	2,6
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	93,2	93,7	0,5

Расчет фактической и потенциальной емкости агропродовольственного рынка позволяет сделать вывод о насыщенности внутреннего рынка такими видами продукции, как мясо, яйца и молоко. Дополнительный объем про-

изводства может осуществляться только с ориентацией на вывоз продукции в другие регионы. Дополнительную потенциальную емкость имеют рынки овощей, фруктов и ягод (дополнительный потенциальный объем составляет 30,85 тыс. т и 118,25 тыс. т соответственно) (табл. 3).

Таблица 3

Необходимый объем производства молока, яиц, овощей и фруктов для обеспечения минимальных рекомендуемых норм потребления продуктов питания в Белгородской области по данным 2011 г.

	Норма потребления, кг/год/чел.	Численность населения, тыс. чел.	Необходимый объем производства, тыс. т.	Фактический объем производства, тыс. т.	Предназначено для вывоза из региона, тыс. т.	Необходимый дополнительный объем производства, тыс. т.
Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо	70-75	1532,5	114,93	874,4	759,463	-
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко	320-340	1532,5	521,05	538,9	17,85	-
Яйца и яйцепродукты – млн шт.	260	1532,5	398,45	1492,1	1093,65	-
Картофель	95-100	1532,5	153,25	496,8	343,55	-
Овощи	120-140	1532,5	214,55	183,7	-	30,85
Фрукты и ягоды	90-100	1532,5	153,25	35,0	-	118,25

На основании проведенного исследования можно сформулировать следующие основные направления повышения продовольственной безопасности на уровне региона:

- на основе Доктрины продовольственной безопасности РФ целесообразно принять закон Белгородской области «О продовольственной безопасности БО», что создаст нормативные основы для решения рассматриваемой проблемы;
- организовать регулярный мониторинг потребительских предпочтений на региональных агропродовольственных рынках;
- регулировать формирование потоков продовольствия из регионов-доноров с избыточным производством отдельных видов продукции в регионы-реципиенты, испытывающие недостаток этих видов продукции с использованием институциональных региональных механизмов.

ЛИТЕРАТУРА

Климова Н.В. (2012). Продовольственная безопасность – основа обеспечения экономической безопасности региона // *Фундаментальные исследования*. № 9 (Ч. 1). С. 214–219.

Концептуальные основы обеспечения продовольственной безопасности России (2008). М.: ГНУ ВНИИЭСХ.

Костусенко И.И. (2009). Продовольственная безопасность и продовольственная независимость регионов: сущность и подходы к их оценке // *Аграрный вестник Урала*. № 1 (55). С. 8–13.

Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации»

REFERENCES

Klimova N.V. (2012). Food security - the basis of ensuring the economic security of the region. Basic research. No. 9 (Part 1). Pp. 214–219. (In Russian.)

Kostusenko I.I. (2009). Food security and food sovereignty of regions: the nature and approaches to evaluation. Agricultural herald of the Urals. No. 1 (55). Pp. 8–13. (In Russian.)

Presidential Decree of 30.01.2010 No. 120 "On approval of the Food Security Doctrine of the Russian Federation". (In Russian.)

The conceptual framework for ensuring food security of Russia (2008). Moscow. (In Russian.)

ФОРМИРОВАНИЕ РЕКРЕАЦИОННОГО КЛАСТЕРА КАК КОНКУРЕНТНОЙ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

КАРАШЕВА А.Г.,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент в туризме»,
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
e-mail: karasheva.a@gmail.com;

БАЙСУЛТАНОВА Л.Б.,

кандидат экономических наук, доцент,
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
e-mail: baysultanova_lb@list.ru;

КУДАШЕВА Н.З.,

ассистент кафедры «Экономика и менеджмент в туризме»,
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
e-mail: kudash2013@yandex.ru

В статье рассмотрены проблемы формирования рекреационного кластера туристско-рекреационной системы.

Ключевые слова: кластер; туризм; рекреация; конкуренция; регионы.

RECREATION CLUSTER FORMATION AS A COMPETITIVE FORM OF ORGANIZATION OF REGIONAL TOURISM AND RECREATION SYSTEM

KARASHEVA A.G.,

Ph.D., Associate Professor of «Economics and Management in Tourism»,
Kabardino-Balkaria State University named after H.M. Berbekov,
e-mail: karasheva.a@gmail.com;

BAISULTANOVA L.B.,

Ph.D., Associate Professor,
Kabardino-Balkaria State University named after H.M. Berbekov,
e-mail: baysultanova_lb@list.ru;

KUDASHEVA N.C.,

Assistant of the Department of «Economics and Management in Tourism»,
Kabardino-Balkaria State University named after H.M. Berbekov,
e-mail: kudash2013@yandex.ru

In article problems of formation recreational кластера touristsko-recreational system are considered.

Keywords: cluster; tourism; a recreation; a competition; regions.

JEL classification: I83, O18.

Основной критерий выделения региона – общность народнохозяйственных задач – основан на совокупности используемых или намеченных к эксплуатации природных богатств, исторически сложившейся структуре хозяйственной деятельности или плановой структуре экономического развития.

Для того чтобы более точно представить предмет науки о региональной экономике и управлении, рассмотрим сущность понятия «туристский регион». Понятие «туристский регион» не имеет в настоящее время однозначного толкования и поэтому разными науками и разными исследователями формулируется неодинаково.

М.А. Морозов и О.Д. Коль понимают под туристским регионом «территорию, предлагающую определенный набор услуг, которые отвечают потребностям туриста и удовлетворяют его спрос на перевозку, ночевку, питание, размещение и т. д.» (Мисаков, Уянаев, 2008).

А.Д. Чудновский и М.А. Жукова определяют туристский регион как «территорию, имеющую четко очерченные границы, располагающую объектами туристского интереса и предлагающую набор услуг, удовлетворяющий потребностям туристов, что способствует воспроизводству социальных и экономических процессов обеспечения жизни населения, обусловленных местом региона в системе территориального и общественного разделения труда» (Чудновский, Жукова, 2007).

Раскрытие сущности понятия «туристский регион» и рассмотрение его в качестве предмета научного исследования предполагает обзор тех функций (табл. 1), которые объективно присущи этому территориальному образованию и без выявления которых невозможно понять роль и значение туристского региона в социально-экономическом и политическом развитии общества.

Таблица 1

Функции туристского региона

Экономическая функция	Содержание
Предложения	Выражает зависимость объема туристских услуг от числа организаций в регионе, их доходов и финансовой стратегии
Спроса	Показывает зависимость платежеспособности всех субъектов регионального рынка от уровня их доходов и цен
Активности	Характеризует трудовую активность населения региона, его мотивацию и ориентированность
Специализации региона	Выступает в форме как внутренней, так и внешней функции. Внутренняя функция выражается в приоритетном развитии какой-либо одной или нескольких отраслей региональной экономики, имеющей доминирующее значение в региональном хозяйственном комплексе. Внешняя специализация региона определяется тем объемом и структурой производства товаров и услуг, которые пойдут не только на удовлетворение внутрирегиональных потребностей, но и на их реализацию в других регионах страны
Регионального управления	Воспроизводство региона как социально-экономической системы
Хозяйственная	Обеспечение устойчивого развития региона, эффективного использования производственного и научного потенциала, создание в регионе необходимой рыночной конъюнктуры и конкуренции, а также его инвестиционной привлекательности
Демографическая	Обеспечение полной занятости населения, активизация социальных факторов, влияющих на естественный прирост, воспроизводство населения и формирование трудового потенциала региона
Экологическая	Решение проблем, связанных с утилизацией отходов, снижение материалоемкости производства, очисткой сточных вод и т. д. Состояние окружающей среды важно, так как от этого зависят качество и условия жизни населения
Социальная	Обеспечение высокого уровня жизни местного населения региона путем, например, полной занятости, жилищного строительства, проведение различного рода социальных программ

Под функцией туристского региона понимается служебная роль (назначение) экономики региона по отношению к другим регионам, экономике страны в целом и элементам, составляющим региональную экономику.

Таким образом, в настоящее время региональный туризм стал рассматриваться как экономическая категория, выражающая совокупность социально-экономических процессов и отношений в сфере маркетинговых исследований, производства, обмена и распределения между производителями и потребителями туристских услуг. В этих условиях объективно возникла необходимость анализа развития региональной науки, ее научных школ, а также факторов, обеспечивающих относительное преимущество региона в международной туристской деятельности. Необходимо отметить, что при исследовании закономерностей развития территориально-рекреационной системы и анализа внутренних и внешних ее связей, с переходом к рыночным отношениям должен быть полностью изменен по сравнению с господствовавшим при административно-командной системе.

Следовательно, необходим и новый методический инструментарий, соответствующий задачам поиска управленческих решений не по распределению тех или иных ресурсов, товаров, услуг, а по налаживанию наиболее эффективных рыночных механизмов регионального развития.

В современных условиях и сама структура, и управление территориально-рекреационной системой, по мнению специалистов, должны быть усовершенствованы согласно требованиям времени (Мисаков, Уянаев, 2008). В условиях развития рыночной экономики акценты изучения должны быть смещены, во-первых, к стоимостным оценкам их функционирования, во-вторых, к конкурентным оценкам туризма и рекреационных территорий, в-третьих, к регулированию территориально-рекреационной системы.

При этом, с точки зрения теоретического обоснования территориально-рекреационной системы, основным является четкое определение ее элементов и системообразующих факторов и связей. По нашему мнению, в качестве элементов территориально-рекреационной системы применительно к региональной экономике туризма должны и могут рассматриваться хозяйствующие субъекты.

Системообразующими процессами являются производство и потребление туристского продукта. Внутренние связи системы есть отношения между хозяйствующими субъектами по поводу производства турпродукта, а внешние отношения – с другими подсистемами региона. Таким образом, структура территориально-рекреационной системы региона может быть представлена следующим образом:

- ✓ системообразующий процесс – туристская деятельность, производство туристических услуг;
- ✓ внутренние связи – взаимоотношения между хозяйствующими субъектами по поводу производства туристических услуг;
- ✓ внешние связи – связи с другими территориальными системами, подсистемами региона.

Закономерности развития территориально-рекреационной системы региона вытекают из общих закономерностей развития, во-первых, экономических, во-вторых, пространственных систем – с учетом специфики туризма как одной из отраслей экономики.

Поскольку экономика приобретает рыночный характер, постольку региональный рынок становится важнейшим компонентом понятия «регион». В развитии регионов все значительнее роль сферы услуг. Все большее значение приобретает формирование рыночной и информационной инфраструктуры. Возросла роль субъектов Российской Федерации в определении стратегии регионального развития. В новых условиях необходим переход к индикативному планированию.

К показателям, отражающим рекреационную специализацию экономики региона, относятся следующие:

- ✓ суммарные поступления региона в текущих ценах от внутреннего и иностранного туризма;
- ✓ доля поступлений от внутреннего и иностранного туризма в валовом региональном продукте (ВРИ); соотношение темпов роста ВРП и темпов роста поступлений от туризма;
- ✓ доля поступлений от иностранного туризма в общей стоимости от поступлений от продажи товаров и услуг в регионе;
- ✓ доля расходов внутренних и иностранных туристов в общих расходах на личное потребление.

Основные экономические функции туристско-рекреационной сферы можно выразить в виде создания дополнительного спроса на инвестиции, новые технологии общехозяйственного и рекреационного назначения. Кроме того, происходит стимулирование создания базовой производственной инфраструктуры и инфраструктуры туризма. Индустрия туризма стимулирует создание новых рабочих мест непосредственно в этой отрасли и косвенную занятость в смежных отраслях. Помимо производства материальных благ и услуг отрасль активизирует спрос на потребительском рынке, повышая уровень удовлетворения потребностей населения. За счет налоговых поступлений предприятий и фирм рекреационно-туристской индустрии происходит увеличение государственных доходов. Приток иностранной валюты от реализации рекреационно-туристского продукта является средством урегулирования платежного дисбаланса страны, отрасль также стимулирует экспорт товаров.

Выделяют внутренний и международный туризм, причем внутренний туризм по степени охвата доминирует над международным. По имеющимся оценкам, на долю внутреннего туризма приходится 80–90% всех туристских поездок, а общий объем расходов на внутренний туризм в 5–10 раз превышает затраты туристов на международные поездки (Чудновский, Жукова, 2007). Развитие внутреннего туризма вносит существенный вклад в экономическое благосостояние и занятость на национальном, региональном и местном уровнях, способствует быстрому развитию регионов, располагающих рекреационными ресурсами и позволяет им интегрироваться в международную индустрию туризма. Однако международному туризму уделяется гораздо большее внимание из-за его вклада в платежный баланс и валютные поступления страны.

Суть влияния туризма, в частности рекреационного, на экономику региона состоит в том, что он имеет достаточно высокий мультипликативный эффект увеличения спроса на услуги, его развитие дает импульс, прежде всего, расширению всей сферы услуг. Так, развитие рекреационного туризма, специализирующегося на санаторно-курортном лечении и оздоровлении, дает мощный импульс развитию здравоохранения, рекреационной медицины, а также физкультуры и спорта. Специализация на деловом туризме требует существенного развития сферы деловых услуг, расширения и увеличения объема услуг связи. Рост мобильности населения предъявляет новые требования и к развитию кредитно-финансовой системы, вызывает появление совершенно новых видов услуг в банковском обслуживании (Гаужаев, Маиров, Мисаков, 2013).

Существенное влияние развитие рекреационного туризма оказывает на транспорт и транспортную инфраструктуру. Это влияние неоднозначно. С одной стороны, увеличение потоков рекреантов влечет за собой рост объемов перевозок. В то же время существенно изменяются требования, предъявляемые к транспорту: скорости перемещения, безопасности, комфортности, качеству и количеству дорожных сетей. С другой стороны, требования сохранения экологической чистоты рекреационных территорий вызывают необходимость либо сокращения транспортных потоков, либо повышения экологичности транспорта.

Влияние рекреационного туризма распространяется практически на все отрасли хозяйства. Например, развитие сферы услуг повышает спрос на машины и оборудование (главным образом – транспортное и электротехническое). Увеличение нагрузок на окружающую среду вызывает необходимость в разработках и использовании при-

родоохранных технологий. Развитие туристско-рекреационной сферы оказывает непосредственное воздействие на строительство.

Огромный социальный потенциал, который заключен в туристско-рекреационной сфере, необходимо максимально использовать во всех процессах трансформации жизни общества. Туристско-рекреационная сфера, представленная многообразными типами и организационными формами, уравнивает и сближает личные и общественные интересы, она формирует здоровый образ жизни, что способствует долголетию человека, укреплению института семьи, снижению заболеваемости. В транзитивных условиях гуманистический императив всестороннего, гармонически целостного, творческого развития человека становится экологическим и экономическим императивом, что обусловлено синтетической (системной, качественной и рефлексивной) революцией в механизмах развития человеческой цивилизации. Ее проявлением является усиление интегративных процессов экономики, образования и социума, а также стремительное возрастания количества наукоемких технологий (Гаужаев, Маиров, Мисаков, 2013; Чудновский, Жукова, 2007). Общеизвестно, что развитие индустрии туризма даст прирост новых рабочих мест, способствует созданию зрелищных видов отдыха, включает в оборот дополнительные природные ресурсы, что имеет большое экономическое значение. Освоение новых территорий, обладающих рекреационным потенциалом, способствует развитию международного сотрудничества и привлечению иностранного капитала, росту региональной экономики, развитию человеческого потенциала страны.

В целом развитие рекреационного туризма ведет к сокращению расходов сырья, материалов и энергии, способствуя снижению энерго- и материалоемкости национальной экономики.

Особенностью настоящего момента в России является то, что меняется не только экономический статус регионов, вытекающий из их конкурентных позиций в открытом рынке, но и внутренняя организация экономического пространства. В геоэкономическом пространстве выделяется две основные модели пространственной организации территорий – интегрированная (централизованная) и сетевая (Мисаков, Уянаев, 2008).

Первая модель была реализована во время индустриализации и связана с доминированием в региональном хозяйстве крупных массовых промышленных производств, которые являлись основным местом работы для большинства трудоспособного населения региона, главным источником налоговых поступлений в бюджет, фактором формирования инфраструктурного хозяйства региона и финансовых потоках на территории базирования.

Помимо интегрированной (централизованной) организации экономического пространства существует также сетевая, являющаяся проекцией производственных сетей на территорию – так называемые «сети, привязанные к месту» (networks of place). Она основана на том, что включает в себя автономные и взаимозаменяемые звенья – производственные комплексы и предприятия.

В докладе Европейской Комиссии глобальная сетевая экономика определяется как «среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, обмена идеями и ноу-хау...».

В республиках СКФО хозяйственная власть в этом случае не концентрируется, а, напротив, распределяется. Экономическая мощь региона определяется не объемами производства, а мобилизационным ресурсом всей сети, ее общим влиянием на глобальные обмены. Вместо жесткой специализации в виде монопрофильности, свойственной иерархически организованным централизованным регионам, сетевой экономике присуща так называемая гибкая специализация, способность к инновациям. Во многом эти качества сетевых регионов базируются на скрытом знании и междисциплинарном обмене информацией, характерных для производственных сетей. Собранные вместе предприятия, входящие в сеть кооперации и взаимодействия, образуют различные формы межфирменной кооперации (стратегическая сеть, стратегическое партнерство, виртуальная кооперация, сетевая кооперация, предпринимательская сеть, кластер).

Современное развитие общества характеризуется ведущей ролью научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. Внедрение новейших технологий потребовало новых форм организации инновационных процессов на всех уровнях – федеральном, региональном, отраслевом, на уровне компаний и предприятий. Существенным элементом повышения эффективности оказался организационный фактор, связанный с региональным объединением производителей. В этом случае не отдельное рекреационное предприятие конкурирует на рынке, а региональный рекреационный комплекс, который сокращает свои транзакционные издержки благодаря совместной технологической кооперации компаний.

Проведенные нами исследования показывают, что одним из способов повышения конкурентоспособности исследуемого региона – КБР является реализация кластер – ориентированной региональной политики. Ее основу составляют кластеры, сформированные на территориях из предприятий, выполняющих разные функции, но объединенных одним технологическим процессом, результатом которого является конечный продукт, созданный усилиями всех участников процесса от науки и подготовки кадров до технологов, упаковщиков, транспортников и дилерской сети.

Впервые понятие кластера ввел Майкл Портер. Согласно его теории, «кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций».

Другими словами, кластер в общеэкономическом смысле представляет собой группу географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производ-

ственных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских центров, вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга в достижения конкретного хозяйственного эффекта и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и, следовательно, кластера в целом.

В целом, различаются три формы кластеров, каждое из которых подчеркивает тот или иной аспект (приоритет) его функционирования (Мисаков, Уянаев, 2008).

Регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям (НИИ, университетам и т. д.).

Вертикальные производственные цепочки; довольно узко определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка «поставщик — производитель — сбытовик-клиент»).

Отрасли промышленности, определенные на высоком уровне агрегации или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации.

Как показывает опыт развитых стран, кластерную стратегию лучше всего проводить на уровне, на котором достигается наибольшее преимущество в конкуренции. Таким образом, для разных уровней подходят местные, региональные, национальные или международные стратегии. Исследования показывают: в условиях уже существующих кластеров местного уровня или при наличии «шефства» крупных предприятий над малыми и средними важны адаптация продуктов к местным рынкам или тесное сотрудничество между фирмами и их основными поставщиками (совместная разработка, совместное производство). Если же кластеры носят межнациональный характер или дают громадную экономию благодаря эффекту масштаба производства (некоторые направления в сфере фундаментальной науки и техники; ряд материальных «новых комбинаций», крупные показательные проекты, ориентированные на растущий спрос), то приемлем общеευропейский уровень сотрудничества.

Говоря о кластерах, можно выделить две альтернативные стратегии, которые дополняют друг друга, во-первых, это стратегии, направленные на повышение использования знаний в существующих кластерах, и, во-вторых, стратегии, направленные на создание новых сетей конструктивного сотрудничества внутри кластеров.

ЛИТЕРАТУРА

Гаужаев А.З., Маиров А.Ю., Мисаков В.С. (2013). Институционально-организационный контекст стратегии модернизации развития региональных производственных комплексов // *TERRA ECONOMICUS*. Ростов-н/Д. № 2. Ч. 2.

Мисаков В.С., Уянаев Б.Б. (2008). Методологические аспекты территориального экономического развития. Нальчик: ЗАО «Насып».

Морозов М.Л., Коль О.Д. (1998). Дестинация – важнейший элемент туризма // *Туризм: проблемы, перспективы*. № 1.

Чудновский А.Д., Жукова М.А. (2007). Управление индустрией туризма России в современных условиях: учебное пособие. М.: КНОРУС. С. 17.

REFERENCES

Gauzhaev A.Z., Mairov A.Yu., Misakov V.S. (2013). The institutional and organizational context of the modernization strategy of the development of regional industrial complexes. *TERRA ECONOMICUS*. Rostov-on-Don. No. 2. Part 2. (In Russian.)

Misakov V.S., Uyanaev B.B. (2008). Methodological aspects of territorial economic development. Nalchik. (In Russian.)

Morozov M.L., Kol' O.D. (1998). Destination - a key element of tourism. *Tourism: problems and prospects*. No. 1. (In Russian.)

Chudnovsky A.D. Zhukova M.A. (2007). Management of the tourism industry in modern Russian conditions: a tutorial. A.D. Chudnovsky, M.A. Zhukova. Moscow. KNORUS . P. 17. (In Russian.)

ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА ПРЕОДОЛЕНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

АНДРЕЕВА А.В.,

кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры «Экономика и финансы»,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: alya_andreeva@mail.ru;

ВОРОБЬЕВА Н.А.,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы»,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: vnadya@mail.ru

Преодоление сложившихся дисбалансов протекающего глобального экономического кризиса и достижение устойчивого и сбалансированного экономического роста невозможно без обеспечения макроэкономической стабильности. Увеличение государственных расходов, обозначившееся в условиях глобального экономического кризиса, привело почти к двукратному увеличению объема расходов федерального бюджета.

В статье анализируются причины замедления роста и стагнации российской экономики, исследуются новые маркетинговые технологии коммерческих банков, рассматриваются кредитные продукты, стимулирующие рост и развитие отечественных фирм и предприятий, а также приводятся инструменты, обеспечивающие снижение стоимости привлечения финансовых ресурсов для развития бизнеса.

Ключевые слова: экономический кризис; меры по преодолению кризиса; сбалансированный экономический рост; маркетинговые технологии коммерческих банков; новые кредитные продукты; рост и развитие компаний; привлеченные финансовые ресурсы.

THE IMPACT OF A SYSTEM OF MARKETING MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANKS IN OVERCOMING CONSEQUENCES OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS

ANDREEVA A.V.,

Ph.D., assistant professor of the Department of "Economics and Finance",
Federal State Budgetary Educational Institution of
Higher Professional Education Rostov State Transport University,
e-mail: alya_andreeva@mail.ru;

VOROBIEVA N.A.,

Ph.D., assistant professor of the Department of "Economics and Finance"
Federal State Budgetary Educational Institution of
Higher Professional Education Rostov State Transport University,
e-mail: vnadya@mail.ru

Coping mechanism of current imbalances of the world economic crisis and achievement of sustainable and strong growth is impossible without support of macroeconomic stability. Increase in government spending taken place in the conditions of global economic crisis has resulted in almost double increase of expenses of the federal budget.

The article analyzes some reasons of deceleration in economic growth and stagnation of Russian economy, researches new marketing technologies of commercial banks, considers lending products which enables

stimulating growth and development of domestic-owned firms and the entities. The article also analyzes some instruments providing cost reduction of borrowed finance for business development.

Keywords: *economic growth; bailout plan; well-balanced economic growth; marketing technologies of commercial banks; new lending products; growth and development of companies; borrowed finance.*

JEL classification: E44, F01.

Глобальный финансово-экономический кризис оказал деструктивное влияние на мировой финансовый рынок, прежде всего, на рынок банковских услуг и коммерческие банки. Глобальный кризис значительно замедлил развитие мировой финансовой системы, затормозил системные процессы финансовой интеграции, инвестирования и трансграничного кредитования.

Активы кредитных организаций в условиях финансово-экономического кризиса значительно обесценились, платежеспособность заемщиков банков снизилась, увеличилось количество невозвращенных кредитов, а оформленные залоги не смогли покрыть возникшие кредитные риски и убытки коммерческих банков. Самым серьезным последствием глобального кризиса финансово-экономического можно считать тот факт, что финансово-кредитные институты стали опасаться рисков, резко ограничили свою активность и объемы кредитования долгосрочных проектов, а также промышленного сектора, что выступило тормозом экономического роста и развития многих стран.

Докризисные процессы глобализации способствовали усилению глубины финансовых рынков, интеграции и ускорению взаимодействия финансовых институтов, углублению мирового сотрудничества, затрагивающий все аспекты социально-экономического развития разных стран. Наиболее адекватное концептуальное выражение процессов глобализации, связанное с развитием финансово-кредитной сферы, отражает их причинно-следственную динамику и структурные последствия развития финансовой экономики.

Глобализация и развитие глобализационных процессы в финансовой сфере стали основной темой в современном научном сообществе. Если под процессами глобализации подразумевать растущую интеграцию национальных экономик, входящих в единый общемировой рынок, то интеграционной оставляющей развития этих процессов является распространение новых информационно-финансовых технологий, использование дихотомичных финансовых инструментов и увеличение международных потоков капитала.

Тренды глобализирующейся экономики способствует сокращению рыночной сегментации, когда все большее число инвесторов, ориентированных на локальные рынки, интегрируются в глобальное рыночное пространство. В условиях финансовой глобализации международная диверсификация инвестиций стала важнейшей составляющей теории финансового менеджмента и концепции развития финансовых рынков, а международные стандарты отчетности были признаны нормой на национальном уровне. Развитие финансовой экономики и процессы глобализации финансовых рынков обеспечили формирование, развитие и усиление влияния на экономику ряда крупных международных центров, среди которых можно выделить финансовые центры Нью-Йорка, Лондона, Токио, Гонконга и Франкфурта.

Глобальный финансово-экономический кризис замедлил развитие финансово-кредитного сектора и банков развитых стран и стран с формирующимися рынками, что определило необходимость поиска новых инструментов, снижающих риски и стимулирующих стратегии развития коммерческих банков, снижающие ограничения рыночного консерватизма.

Перемещение значительной массы финансовых ресурсов в глобальном финансовом пространстве способствовало разделению стран на страны-глобализаторы и глобализируемые страны. Результатом трансферта финансовых потоков из одних стран глобального финансового пространства в другие возникло ощущение трансцендентности финансовых процессов и постоянной угрозы того, что подлинные масштабы современных глобальных финансовых изменений превосходят способность наднациональных финансовых институтов и национальных правительств их контролировать или оказывать сопротивление глобализационным трендам.

Усиливающиеся дисбалансы между финансовым и реальным секторами глобальной экономики ускорил развитие финансового кризиса и распространил его на страны с формирующимися рынками. Сложившаяся дихотомия между финансовым и реальным секторами экономики усилила риски финансово-кредитной сферы, которые распространились по всей глобальной финансовой экономике. Это связано с тем, что кредитные организации, не учитывающие комплексные риски заемщика, оказались вовлеченными в сложные деструктивные процессы.

Кредитные риски способствовали возникновению системных рисков и рисков ликвидности, которые стремительно трансформировались в кризис «доверия», а затем в кризис «плохих долгов». Банкротство банков привело к усилению рефлексивности финансовых рынков и возникновению «банковской» паники среди клиентов кредитных организаций.

Глобализацию представляется процессом расширения финансового пространства. Процессы финансовой глобализации изменили соотношение сил в мировой экономике, и регуляторы финансовых рынков определили ряд ограничений для развития национальных финансово-кредитных институтов.

Докризисные высокие темпы развития рынка банковских услуг, которые определялись использованием финансовых инноваций и организационно-сервисных технологий, способствовали созданию новых моделей кредитования

и привлечения капитала на основе маркетингового планирования и продуманной сегментации рынка. Замедление посткризисного развития рынков финансово-кредитных услуг в развитых и развивающихся странах поставило задачу поиска новых инструментов риск-менеджмента, управляющих финансовой устойчивостью банков и новых технологий маркетингового управления, стимулирующих активность потребителей банковских услуг.

Маркетинговое планирование способствовало превращению глобального рынка финансовых услуг в глобальное финансовое пространство, в котором господствуют финансовые инструменты, обеспечивающие трансфертное движение финансового капитала. В условиях финансовой глобализации в области маркетингового управления развитием финансово-кредитных отношений произошли качественные изменения, связанные с разработкой и реализацией комплексной стратегии маркетингового позиционирования транснациональных банков на локальных рынках.

Маркетинговое управление нацелено на разработку инструментов привлечения и удержания клиентов, а также на использование альтернативных каналов продвижения финансово-кредитных продуктов. Маркетинговое управление развитием транснациональных банков и международных кредитных организаций, выступающих доминирующими акторами глобальной финансовой системы, претерпело значительные изменения после кризиса. Прежде всего, на посткризисном рынке финансово-кредитных услуг изменилось само понятие маркетинга, который стал рассматриваться как основной принцип поведения акторов глобальной финансовой экономики, направленный на реализацию стратегии перепозиционирования на рынке.

Маркетинговое управление можно определить как реализацию агрессивных стратегий освоения рынка в условиях финансовой глобализации посредством применения новых инструментов и технологий взаимодействия с контрагентами рынка финансово-кредитных услуг.

Стратегии маркетингового управления банковской деятельностью нацелены на изменения сложившихся параметров рынка и развитие новых рыночных ниш. Для реализации такой стратегии банки реализуют следующие тактические мероприятия: выход на рынок; расширение рынка; обеспечение конкурентного позиционирования на этом рынке, а также безопасности.

Наступившая эпоха финансовой глобализации создала новые возможности для развития маркетинговых коммуникаций банков с клиентами и контрагентами, а также способствовала возникновению новых технологий маркетингового управления движением финансово-кредитных продуктов.

Маркетинговое управление включает определенный инструментарий позиционирования кредитных организаций на выбранном рынке и выверенный формат мероприятий, направленных на формирование новой модели взаимодействия кредитной организации с клиентами (*Kaufman, 2005. P. 60–61*).

Концептуальные подходы к формированию этой модели определили следующий алгоритм маркетингового управления развитием системы взаимодействия кредитной организации с клиентами.

1. Обеспечить конкурентное позиционирование на рынке должны следующие факторы: устойчивая ресурсная база, известный бренд, использование инновационных финансовых инструментов и технологий оценки рыночных и кредитных рисков. Сегментирование рынка для транснационального банка будет успешным, если продвижение банковских продуктов будут сопровождать действенные технологии оценки рисков заемщиков, страховые технологии и высокое качество обслуживания клиентов.

2. Обеспечить маркетинговое позиционирование транснационального банка на локальном и глобальном рынках в условиях глобальной конкуренции необходимо по следующим направлениям:

- увеличение объема сбыта существующего банковского портфеля услуг на старом рынке с помощью увеличения интенсивности потребления, сокращения срока службы продукта или увеличения собственной доли рынка;
- выход на новые слои потребителей, поиск новых способов и сфер применения для своего продукта или выход на новые географические рынки;
- стремление банка более полно учитывать потребности определенной группы клиентов и расширение соответствующим образом своего ассортимента банковских услуг, что связано с диверсификацией, включением в производственную программу новых видов банковских продуктов, что нередко базируется на использовании имеющегося производственного опыта, старых каналов сбыта и связей с клиентами;
- выход с новыми продуктами на новые рынки.

Несмотря на то, что финансовые институты разного уровня являются относительно самостоятельными системами, имеющими свою специфику, создание современной глобально-системной теории управления их развитием требует использования метода научного абстрагирования в пределах, обусловливаемых, как отмечает профессор Г.Ю. Дубянская, «всеобщностью уровня системной целостности (т. е. глобальной экономической системой), и ее влиянием на внутрисистемные уровни» (*Дубянская, 2011. С. 14*).

До глобального финансового кризиса увеличение финансовой глубины рынка соотносилось с большим экономическим ростом, при этом считалось, что финансовые инновации положительно влияют на рынок. Инструменты секьюритизации позволяли инвесторам диверсифицировать их риски, а также избавляли от необходимости иметь дорогой банковский капитал.

Кризис показал несостоятельность этих утверждений. Рост финансовых активов на развитых рынках во многом отражал не эффективное распределение активов, а возрастание финансовых «пузырей». Секьюритизация активов была только иллюзорной, так как крупные инвесторы, являясь посредниками при секьюритизации инструментов, которые сами их и выпускали.

Ближе всех к определению компонентов глобальной финансовой системы, формирующей новую модель развития финансовых институтов, подошел Дж. Сорос, который определял мировые финансовые центры как транснациональные банковские холдинги под патронатом ФРС США. (*Сорос, 2000. С. 142*).

Дж. Сорос связывал возникновение МФЦ с технологиями маркетингового управления формированием финансовых потоков и новым качеством мировой валютной системы, которое в условиях зарождения глобализационных трендов было вызвано распадом Бреттон-Вудской системы.

Глобальные финансовые центры представляют собой сложноструктурированные системные образования, имеющие глобальный охват, обеспечивающий модернизацию интегрированных в них финансовых институтов. Созданию институционального равновесия в условиях финансовой глобализации должны способствовать инструменты маркетингового управления и финансовые институты, компенсирующие отсутствие эффективно работающего рыночного механизма внутри- и межотраслевого перелива капитала.

Для выхода из кризиса глобальная финансовая система должна аккумулировать инвестиции в перспективных направлениях развития экономики, а также иметь развитый механизм, гарантирующий их возвратность. Создание равновесия финансовой экономики происходит через кризис. Существование финансового центра как системы финансового контроля глобальных финансовых потоков позволяет осуществлять управление посредством устранения системных дисбалансов. Современная экономика трансцендентна вследствие применения в технологиях маркетингового управления информационно-сервисного взаимодействия контрагентов рынка финансовых услуг и финансовых инноваций. Следовательно, в условиях финансовой глобализации возник кризис сложных финансовых инструментов.

В условиях финансовой глобализации под воздействием стратегий маркетингового управления конкуренция на рынке финансово-кредитных услуг усиливается и становится более жесткой. Качественные изменения, происходящие в финансовом секторе, оказывают непосредственное влияние на стратегию и тактику конкурентной борьбы банков, а также концепцию обеспечения конкурентных преимуществ кредитных организаций на рынке.

Глобализация и концентрация капитала приводят к усилению влияния транснациональных банков, и их сетевых структур. Можно отметить сокращение конкурирующих финансовых организаций при росте количества выводимых на рынок сложных финансовых продуктов. Под влиянием маркетингового управления изменяются стратегии коммерческих банков, а рынки финансово-кредитных услуг фрагментируются на малые сегменты и ниши.

Конкуренция, к сожалению, является далеко не всегда главным условием успешного развития, ориентации на запросы рынка. Примером является рыночная деятельность наших нефтяных компаний, в своей ценовой политике практически не реагирующих на снижение спроса и цен на мировом рынке. В то же время российские операторы соевой связи (всего три главные компании) проводят в конкурентной борьбе достаточно гибкую политику, предлагая потребителям новые услуги и снижая на них тарифы.

В условиях кризиса конкурентная ситуация на финансовых рынках может быстро меняться под воздействием технологий маркетингового управления транснациональных операторов глобального рынка и его регуляторов. Эти обстоятельства определяют важность переоценки конкурентных стратегий кредитных организаций в новых условиях посткризисного развития.

Маркетинговое управление в условиях посткризисного восстановления финансово-кредитного рынка определяет необходимость выявления и оценки перспективности применения тех или иных стратегий рыночного позиционирования, например, на основе модели пяти конкурентных сил М. Портера. Оценку выбора стратегии рыночного позиционирования необходимо проводить до разработки маркетингового плана и мероприятий по повышению конкурентоспособности коммерческого банка.

Маркетинговый анализ может показать, что определенные финансово-кредитные продукты на конкретном рынке не пользуются спросом у клиентов кредитных организаций, следовательно, формирование стратегии конкурентного позиционирования на данном рынке не имеет хороших перспектив для маржинальной концепции кредитной организации (*Андреева, Буряков, Шелепов, 2010. С. 54*).

С этих позиций исследование привлекательности конкретного рынка или рыночного сегмента можно определить в качестве первичной задачи маркетингового управления развитием кредитной организации, а оценку эффективности мер по обеспечению конкурентоспособности банка – вторичной.

Маркетинговое планирование позволяет провести переориентацию не только стратегии развития, но и повысить конкурентоспособность банка. Маркетинговое управление позволяет определить потенциальных конкурентов и наиболее ликвидные для потребителей банковские продукты.

Вместе с тем, маркетинговая ориентация только на финансово-кредитные продукты, составляющие реальную конкуренцию на момент анализа конкурентной ситуации на рынке, может сузить информационную базу для выявления потенциальных конкурентов и их технологий развития.

При реализации маркетинговой стратегии представляется целесообразным проведения сравнительного анализа и ключевых характеристик оцениваемых кредитных продуктов с характеристиками всех финансовых продуктов, которые или могут составить потенциальную угрозу конкурентоспособности кредитной организации. Переоценка создания конкурентных преимуществ должна проводиться с учетом изменений и ресурсных возможностей конкретного банка в ближайшей перспективе. Необходимо на основе выявления и оценки перспективных конкурентных преимуществ можно было осуществлять маркетинговое планирование развития банка на перспективу.

Таким образом, в условиях реализации рисков финансовой глобализации традиционные инструменты маркетингового планирования, к которым относятся, например, маркетинговые исследования, портфельный анализ, сег-

ментирование, позиционирование могут обнаружить свою ограниченность при поиске конкурентных преимуществ конкретного коммерческого банка.

Для обеспечения конкурентного позиционирования коммерческому банку как оператору рынка финансовых услуг также необходимо провести оценку обслуживаемых рыночных сегментов и ликвидности продуктов на этих сегментах. Маркетинговое планирование позволяет изучить изменения в структуре и количестве потребителей на отдельных сегментах рынка финансово-кредитных услуг и составить о них уточненное представление по основным атрибутам, используемым при их сегментировании.

На посткризисном рынке коммерческие банки осуществляют целевой поиск новых рыночных сегментов и ниш. Выявление новых рыночных сегментов предполагает возрастание роли сложных финансовых продуктов и финансовых инноваций. Новые финансовые продукты могут банку создать новые рыночные сегменты, обеспечивающие доходность бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

Андреева А.В., Буряков В.Г., Шелепов В.Г. (2010). Маркетинговые инструменты управления знаниями финансовых корпораций. Монография. Ростов-н/Д.: Изд-во ЮФУ.

Дубянская Г.Ю. (2011). Экономика развития, основанная на знаниях: идейно-концептуальные основы. М.: МАКС Пресс.

Сорос Дж. (2000). Алхимия финансов. М.

Kaufman H. (2005). Marketing "one to one" et marketing bancaire // *Banque*. P. № 588.

REFERENCES

Andreeva A.V., Buriakov V.G., Shelepov V.G. (2010). Marketing tools for knowledge management of financial corporations. Monograph. Rostov-on-Don. Publishing House of the SFU. (In Russian.)

Dubyanskaya G.Y. (2011). Economics of development based on knowledge: the ideological and conceptual framework. Moscow: MAKS Press. (In Russian.)

Soros G. (2000). Alchemy of Finance. M. (In Russian.)

Kaufman H. (2005). Marketing "one to one" et marketing bancaire. Banque. P. No. 588.

ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЙ ФАКТОР ДИВЕРСИФИКАЦИИ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА

МИДЛЕР Е.А.,

доктор экономических наук, профессор кафедры «Маркетинг и коммуникации в бизнесе»,
Южный федеральный университет,
e-mail: midler2005@yandex.ru

В статье рассматривается диверсификация современного маркетинга с позиций влияния разнонаправленных глобализационных процессов. Исследуются факторы макросреды, воздействующие как на рынки, так и на отрасли. Раскрывается отношенческая модель в маркетинге.

Ключевые слова: глобализация; ценность; цепочка создания стоимости; маркетинг; маркетинг отношений; сетевое благо.

DIVERSIFICATION OF MARKETING IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

MIDLER E.A.,

Doctor of Science, Professor of the department of «Marketing and Communications in Business»,
Southern Federal University,
e-mail: midler2005@yandex.ru

The article discusses the diversification of modern marketing positions with divergent effects of globalization processes. The factors macro environment, affecting both the markets and the industry. Is revealed relational model in marketing.

Keywords: globalization; value; value chain; marketing; relationship marketing; network benefit.

JEL classification: M1, M31.

Воздействие глобализационных процессов на хозяйство, экономику, менеджмент уже давно не подвергается сомнению. Вплетение глобализационных императивов в теорию и практику управления, в частности, в систему маркетинга, продиктовано нарастающими процессами нивелирования национальных границ, «сжатия» социально-экономического пространства и времени, снятия коммуникационных барьеров и распространения сетевых форм и моделей производственной и социальной организации.

Этим же объясняется и сужение теоретической оптики до границ отдельных управленческих инструментов, а именно – обращение к факторам диверсификации современного маркетинга.

Насущными задачами становятся уточнение и пересмотр методологических подходов к исследованию роли и значения стоимости с точки зрения современного маркетинга, потенциала маркетинга в системе корпоративного менеджмента, трансформация маркетинговых стратегий. Рассмотрим воздействие глобализационного фактора на маркетинг в двух аспектах: с позиций изменений в макросреде, воздействующих одновременно на все рынки, и с точки зрения воздействия перемен на макроуровне на конкретную отрасль (изменения в потребностях и поведении покупателей, конкурентов, поставщиков).

Глобальная рыночная среда в XXI в. подвергается радикальным переменам. С одной стороны, глобализация как новый модный концепт узурпировала теоретизирование во всех сферах человеческого опыта, провозглашая свободный рынок и демократические ценности в качестве единственных целей развития экономики и общества.

С другой – именно глобализация становится главным препятствием к устранению полярности, фрагментарности, маргинализации, асимметричности современного мира. Подобная взаимозависимость в отношениях развитых и развивающихся стран, «центра» и «периферии» проявляется в следующих элементах: асимметричные паттерны международной торговли товарами и услугами; асимметричные отношения собственности, являющиеся результа-

том прямых иностранных инвестиций; асимметричные отношения, складывающиеся вследствие миграции труда и оказания «технической помощи»; асимметричная взаимозависимость в международных финансовых и валютных отношениях; асимметричная взаимозависимость в передаче технологий; асимметричная взаимозависимость в информационных потоках (Buttle, 1996. P. 101–128).

Совершенно очевидно, в этих условиях меняется модель бизнеса, а соответственно, трансформируется и его философия, которой по праву признается маркетинг. Концепция устойчивого развития как позитивная трансформация, лежащая в основе глобализационной идеологической парадигмы, предполагающая безграничный рост доходов и прибыли, близка к исчерпанию (Третьяк, Слов, 2012). «Что в действительности решительно побеждает сегодня, так это извечное мирское всеобъемлющее потребление и идеализация рынка, пожирающего все другие измерения человеческого существования и становящегося неким конечным и в то же самое время всегда недостижимым портом прибытия» (Szentos, 2003. P. 57).

Действительно, мы наблюдаем сегодня закат традиционных маркетинговых концепций. Прошедший экономический кризис и надвигающийся новый показывают, что ранее используемые подходы к маркетингу себя исчерпали, в том числе ориентация на безграничный рост прибыли предприятия, ее максимизацию. Устойчивый экономический рост как позитивная трансформация имеет весьма ограниченные горизонты, а в долгосрочной перспективе ведет к негативным последствиям (Никишкин, 2011). Ведь асимметрия взаимоотношений, неравномерность экономического развития консервируют социально-экономическую отсталость «периферии», которая не в состоянии обеспечивать такой же уровень производства, как в развитых странах по причине ресурсных ограничений.

В то же время нарастающее перепроизводство в развитых странах требует экспансии национальных рынков, стимулируя остроту и мощь глобальной конкуренции. Отсталость «периферии» автоматически превращает ее в весьма обширный, не стесненный протекционистскими мерами и «благодарный» рынок сбыта. Либерализация рынков, таким образом, планомерно вытесняет отрасли и предприятия, не способные к глобальной деятельности и не имеющие соответствующих маркетинговых потребностей. Основным стимулом к либерализации рынков становится осознание того, что протекционизм приводит к большим издержкам, нежели открытие рынков. Защита внутренних производителей и рынков от иностранных конкурентов ведет к увеличению инфляции, замедлению темпов экономического роста, снижению эффективности отечественных компаний, утративанию последними предпринимательских навыков (Дойль, 2001).

Мощным импульсом глобализации рынков и конкуренции становятся непрерывное развитие и совершенствование средств коммуникации. Они в значительной степени снизили и даже в отдельных случаях устранили барьеры входа в новые отрасли, рынки. Как следствие появились транснациональные компании, организованные по принципу доминирования online-среды и сводящие транспортные издержки и издержки обслуживания к нулю (Microsoft, McDonalds, IBM и др.).

Эффект масштаба, с успехом используемый транснациональными корпорациями (ТНК), недостижим для национальных компаний, ориентированных на внутренний рынок и функционирующих в offline-среде. Подобный эффект в условиях глобализации трансформируется и состоит не столько в экономии производственных издержек, сколько в возможности получения дополнительной информации и знаний. Безусловно, потенциал ТНК в этом плане намного богаче и позволяет направлять значительные инвестиции на исследование и разработки, продвижение торговых марок, развитие информационных технологий и маркетинга в целом. Именно этим обстоятельством обусловлен успех Cisco, Intel, AOL. Следовательно, использовать потенциал маркетинга в полной мере в современных условиях могут преимущественно ТНК.

Современные технологии, исследования и разработки, на базе которых формируются рынки сетевых товаров, существенно модифицируют тип рыночных отношений. Сетевые блага изменяют внутреннюю цепочку создания стоимости, тем самым решительным образом меняя всю модель бизнеса и природу маркетинга и маркетинга-микс.

Использование сетевых благ и информационных технологий значительно сокращает число звеньев в цепях поставок. Покупатели вдруг обнаруживают, что они могут исключить посредника и могут удешевить покупку, заказав ее в интернет-магазине или напрямую у производителя или по телефону. Продавец, в свою очередь, работая с конечным потребителем, создает клиентские базы, содержащие всю информацию о вкусах и предпочтениях клиентов. Таким образом, информация и распространение сетевых эффектов изменяют характер маркетинга, стимулируя движение от массовых коммуникаций и стандартизированных марок к индивидуальному маркетингу (Дойль, 2001). Благодаря сетевым эффектам, фирмы получают возможность прямого воздействия на спрос и повышения лояльности потребителей.

Однако подобное «беспосредничество» весьма иллюзорно, и потенциал наращивания конкурентных преимуществ за счет сетевых эффектов достаточно ограничен. Причиной тому является то обстоятельство, что в рамках сети циркулирует специфическая инновационная технология, для которой меняется и содержание всего механизма ценообразования. Для данного процесса уровень затрат играет второстепенную, рамочную роль, главным показателем становится объем реального спроса. Именно спрос, инициирующий диффузию инновационных сетевых благ, становится катализатором экономической социодинамики (экономического роста). Поэтому информация в условиях глобализирующихся рынков не устраняет монопольного эффекта доминирующей фирмы. Вся система создания стоимости подчиняется технологическим стандартам, и центр механизма ценообразования смещается в сторону монопольной структуры (так как именно она обладает ресурсами для их разработки и удержания) (Мидлер, 2009).

Именно монопольная структура становится основным субъектом, определяющим цену товара, так как именно она, становясь обладателем стандарта, получает особые монопольные права на формирование определенных то-

варных подгрупп с конкретным набором потребительских свойств (Мидлер, 2009). В рамках доминирующей фирмы определяется цена маркетинговых активов, определяется уровень дифференциации в стратегии поставщика. В условиях высококонкурентного рынка, но при давлении технологических стандартов наблюдается слабая дифференциация товаров и услуг, и зачастую преобладают однородные товары и услуги (Дойль, 2001, 10; Третьяк, 2013).

На рынках олигополии значительные различия между поставщиками также незаметны. В целом, согласно некоторым исследованиям, уровень дифференциации в стратегии поставщиков обратно пропорционально зависит от уровня концентрации рынков (Третьяк, 2013). Если основной продукт или предлагаемая услуга оставляет мало возможностей для построения конкурентного преимущества, то его следует искать где-либо еще. В этом смысле построение «отношений» с клиентом может стать наиболее эффективным путем «выращивания» уникального и защищенного от копирования клиентами конкурентного преимущества (Третьяк, 2013).

Таким образом, поиск конкурентного преимущества как стержневой задачи маркетинга в настоящее время смещается в сторону установления особых отношений с клиентом. Новая парадигма маркетинга основывается на том, что увеличение потребительской ценности, ориентация на создание стоимости, а не просто максимизация прибыли является сутью философии бизнеса в условиях глобализации (Котлер, 2011). И если на ранних стадиях маркетинг ориентировался на производство и сбыт и лишь потом на потребителя, то на стадии «Маркетинг 3.0», как отмечает Ф. Котлер, потребители вовлекаются в сам процесс разработки продуктов, создания эффективных коммуникаций, стратегий продвижения бренда. Уже сейчас доказано, что в случае удачи бренд-менеджмента, потребители считают бренд своим и крайне негативно относятся к несогласованным попыткам ребрендинга (Котлер, 2011).

При полном признании доминирования отношенческой концепции в современном маркетинге все же не можем согласиться с мнением, что «...заканчивается эра доминирования экономизма», а «...новый подход к бизнесу выходит за грани эгоистического принципа достижения личного материального успеха...» (Никишкин, 2011). Принцип, формулируемый сегодня как «для бизнеса хорошо то, что хорошо для общества», представляется непродуктивным и нежизнеспособным.

По нашему мнению, причина «квазиальтруистических» лозунгов маркетинга заключается в изменении ориентационных установок менеджмента XXI в. В результате технологических изменений, появления новых конкурентов, трансформации отраслей и потребностей жизненный цикл продукта неизбежно сокращается. И даже в том случае, когда наблюдается рост компании, ее прибыльность в большинстве случаев угасает.

Исследования показывают, что средняя компания в современных условиях в силу изложенных выше причин не способна поддерживать доходность выше стоимости капитала в течение более 7–8 лет (Дойль, 2001). Традиционные маркетинговые инструменты привлечения покупателей к настоящему времени себя исчерпали. Например, сегментирование рынков, совсем недавно приносящее значительный рост прибыли, к настоящему времени превращается в дорогостоящий и малоэффективный процесс. Ограничения эффективности сегментирования были обусловлены снижением прибыльности и показателей оборота фондов при перманентном повышении затрат и расширением товарной вариативности.

Ответом на эти вызовы (а отнюдь не на запросы общества) стала новая альтернатива традиционному маркетингу: массовая кастомизация, индивидуализация процесса разработки и предоставления товара или услуги. Цель компании при этом приобретает долгосрочные ориентиры, которые настраивают весь менеджмент компании на взаимодействие с клиентами как с ценными партнерами, тщательное выяснение их потребностей и развитие лояльности через качественный сервис (Третьяк, 2013. С. 49–50).

Согласно новому взгляду на маркетинг, клиенты рассматриваются как полноправные стейкхолдеры в цепочке создания ценности. Такая смена приоритетов отнюдь не бескорыстна. Обогащение компании не перестает являться долгосрочной целью развития бизнеса. Изменяется лишь то, что в определенных условиях оно становится наиболее достижимым через ориентацию на индивидуальные потребности конкретного клиента, а не на усредненные запросы агрегированного рынка. Это изменение в отношениях не связано с лучшей и/или более продвинутой стратегией развития бизнеса самой по себе. Развитие отношенческих стратегий может рассматриваться отчасти как признание смещения баланса сил от производителя к потребителю и перехода многих стратегий в разряд неэффективных (Третьяк, 2013. С. 49–50).

Таким образом, устраняя издержки сегментирования, а также неэффективных маркетинговых стратегий, фирмы обрели конкурентное преимущество, менеджмент – новые стратегии капитализации компании и привлечения новых акционеров. Так в полной мере проявился потенциал маркетинга отношений (маркетинга взаимодействия).

Конец XX в. стал поворотным моментом в развитии маркетинга взаимодействия, поскольку отношенческая концепция приобрела ясность, некоторую определенность, широкий спектр принципов. Но при всем многообразии тактических акцентов наметился более требовательный подход к оценке и измерению эффективности маркетинга, построенного на взаимодействии. На первый план выходят проблемы обоснования новой рыночной философии взаимоотношений, формируемой в рамках экономики, повышения маркетинговой компетентности фирм, возрастания коммуникативного фактора и развития когнитивной концепции в системе маркетинга взаимодействия (Кетова, Ларкина, 2013).

Таким образом, глобализационные процессы вносят фундаментальные коррективы в теорию и практику менеджмента, кардинальным образом трансформируют технологии современного маркетинга. В условиях нарастания противоречий глобального мира маркетинг как философия бизнеса ориентирован на создание стоимости и отношенческой платформы во взаимодействии с потребителем.

ЛИТЕРАТУРА

- Бек У. (2001). Что такое глобализация? Ошибки глобализма — ответы на глобализацию. М. Глобализация и социальные институты: социологический подход (2010). Под ред. И.Ф. Девятко, В.Н. Фоминой. М.: Наука.
- Дойль П. (2001). Маркетинг, ориентированный на стоимость. СПб.: Питер.
- Кетова Н.П., Ларкина Н.Г. (2013). Технологии маркетинга взаимодействия: направления использования в деятельности предпринимательских структур на региональных высококонкурентных рынках. Ростов-н/Д.: Изд-во «Содействие-XXI век».
- Котлер Ф. (2011). Маркетинг 3.0 от продуктов к потребителям и далее к человеческой душе. М.: ЭКСМО.
- Мидлер Е.А. (2009). Рынки сетевых благ в инновационной экономике: детерминанты развития // *Актуальные вопросы управления развитием социально-экономических систем в условиях глобализации*. Ростов-н/Д.
- Никишкин В.В. (2011). Инновационная концепция маркетинга как ответ на вызовы современного мира // *Практический маркетинг*. № 12(178).
- Райх М. (2010). Долан С. Глобальный кризис, за гранью очевидного. М.: Претекст.
- Третьяк О.А., Словес И.А. (2012). Оценка маркетинговой деятельности по состоянию клиентского потока // *Российский журнал менеджмента*. Т. 10. № 1.
- Третьяк О.А. (2013). Отношенческая парадигма современного маркетинга // *Российский журнал менеджмента*. Т. 11. № 1.
- Buttle F.B. (1996). Relationship Marketing Theory and Practice. Paul Chapman: London.
- Szentes T. (2003). World Economics 2: The Political Economy of Development Globalisation and System Transformation // *The Political Economy of Underdevelopment Revisited*. Budapest : Akadémiai Kiadó.
- Tlostanova M. (2005). Literature and Globalization // *Interlitteraria*. № 10. P. 57–73.

REFERENCES

- Beck U. (2001). What is globalization? Errors of globalism – the answers to globalization . M. (In Russian.)
- Buttle F.B. (1996). Relationship Marketing Theory and Practice. Paul Chapman: London.
- Globalization and social institutions : a sociological approach (2010). Ed. by I.F. Deviatko, V.N. Fomina. Moscow: Nauka. (In Russian.)
- Doyle P. (2001). Marketing to cost. St. Petersburg: Peter. (In Russian.)
- Ketova N.P., Larkina N.G. (2013). Marketing Technology cooperation: the direction of use of business structures in the regional competitive markets. Rostov on Don: Publishing House of the “Support-XXI Century”. (In Russian.)
- Kotler F. (2011). 3.0 Marketing of products to customers, and then to the human soul. Moscow: Eksmo. (In Russian.)
- Midler E.A. (2009). Markets net wealth in the innovation economy : determinants of development. Actual problems of management of development of socio- economic systems in the context of globalization. Rostov-on-Don. (In Russian.)
- Nikishkin V.V. (2011). The innovative concept of marketing as a response to the challenges of the modern world. Practical Marketing. No. 12 (178). (In Russian.)
- Reich M. (2010). Dolan C. The global crisis, beyond the obvious. M. Pretekst. (In Russian.)
- Szentes T. (2003). World Economics 2: The Political Economy of Development Globalisation and System Transformation. The Political Economy of Underdevelopment Revisited. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Tlostanova M. (2005). Literature and Globalization. M. Tlostanova. Interlitteraria. No. 10 . P. 57–73 .
- Tretiak O.A., Sloev I.A. (2012). Evaluation of marketing activities as client thread. Russian Management Journal. Vol. 10 . No. 1. (In Russian.)
- Tretiak O. (2013). Relational paradigm of modern marketing. Russian Management Journal. T. 11. No. 1. (In Russian.)

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ИЗМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ И МЕХАНИЗМОВ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

БУРЯКОВ В.Г.,

аспирант кафедры «Экономика и финансы»,
Ростовский государственный университет путей сообщения (РГУПС),
VBuriakov@mail.ru;

РАГОВИК Л.В.,

аспирант кафедры «Экономика и финансы»,
Ростовский государственный университет путей сообщения (РГУПС),
ragoviklv@mail.ru;

СИМОНЯН А.С.,

аспирант кафедры «Экономика», Институт сферы обслуживания и предпринимательства,
Донской государственный технический университет (филиал),
arshaksimonyan@yandex.ru

В статье рассматриваются инструменты и механизмы ипотечного кредитования, а также технологии, обеспечивающие модернизацию систем кредитования и продвижения ипотечных продуктов российских банков к потребителям. Сложившаяся на российском рынке стандартная модель предоставления ипотечных услуг себя исчерпала, поэтому для поддержания платежеспособного спроса банковских клиентов и развития конкурентного рынка ипотечного кредитования необходимы новые продукты и технологии, обеспечивающие потребности клиентов и доходность коммерческих банков. Новые кредитные продукты и финансовые инновации банков расширяют границы рынка ипотечного кредитования и обеспечивают устойчивое функционирование российского финансово-кредитного сектора.

Ключевые слова: ипотечное кредитование; рынок ипотечного кредитования; новые кредитные продукты; корпоративная ипотека; новые технологии управления рисками.

THE IMPACT OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS ON CHANGES OF INSTRUMENTS AND MECHANISMS ON THE RUSSIAN MORTGAGE LENDING MARKET

BURYAKOV V.G.,

graduate student of the department «Economy and Finance»,
Rostov State University of Railway Transport,
VBuriakov@mail.ru;

RAGOVIK L.V.,

graduate student of the department «Economy and Finance»,
Rostov State University of Railway Transport,
ragoviklv@mail.ru;

SIMONYAN A.S.,

graduate student of the department «Economics»
Institute of the service and entrepreneurship,
Don State Technical University (branch),
arshaksimonyan@yandex.ru

The article considers instruments and mechanisms of mortgage lending as well as some technologies providing modernization of lending systems and promotion of mortgage lending products of the Russian banks to customers. The long-established standard pattern of mortgage lending servicing is no longer effective, thus there is a need in new lending products and technologies which are serving customers needs and commercial banks return in order to support effective demand from banks clients and development of competitive mortgage lending market. New lending products and financial innovations of banks helps to widen the boundaries of mortgage lending market and provide sustainable development of the Russian finance and credit sector.

Keywords: mortgage lending; market of mortgage lending; new lending products; corporate mortgage; new technologies of risk management.

JEL classification: E42, E44, E66.

Глобальный экономический кризис, который начался на американском рынке ипотечного кредитования в 2007 г., определил необходимость ужесточить условия выдачи ипотечных кредитов и предоставление заемщикам страховых продуктов, которые сопровождают ипотечные сделки, не только в России, но и за рубежом. На посткризисном кредитном рынке ипотечные банки повысили размер первоначального взноса для получения кредита и усложнили процедуру предоставления кредита. В настоящее время во всех странах с развитыми рынками ипотечных услуг ужесточились требования к заемщикам, понизились ставки, но при этом повысился первоначальный взнос по кредиту на ипотеку.

Рынок ипотечного кредитования после негативных событий, связанных с кризисом, возобновил свой рост. В настоящее время ипотечный рынок представляет собой, скорее, рынок клиента, а не рынок банков. Вместе с тем, ипотечным заемщикам получить кредит достаточно сложно.

Для получения ипотечного кредита заемщик должен накопить определенную сумму на первоначальный взнос. Это связано с тем, что коммерческие банки хотят убедиться в платежеспособности заемщика как клиента. Стандартная сумма первоначального взноса после кризиса увеличилась и составляет теперь 25–30% от общей суммы кредита.

Размер первоначального взноса может быть снижен, если заемщик имеет возможность предоставить дополнительный залог под недвижимость, дополнительные документы и поручительства, однако, без первоначального взноса кредит не предоставляется, а ставка по кредитам с небольшим первоначальным взносом все равно будет более высокой. Риски коммерческих банков при таком варианте кредитования могут регулироваться с помощью страховых инструментов и специальных программ кредитных организаций.

Условия выдачи ипотечного кредита изменились для клиентов банка, которые ранее могли получить его для приобретения жилья в строящемся доме. До финансового кризиса российские кредитные организации предоставляли ссуды заемщикам, если в доме было построено 3–4 этажа, а в настоящее время решение о выдаче кредита утверждается банком, если в доме уже возведено 6–7 этажей. Систему управления кредитными рисками изменил финансовый кризис, который не позволил достроить большинство начатых жилых объектов, потому что строительные организации и девелоперы просто разорились.

В связи с тем, что недвижимость на российском рынке считается инвестиционным активом, а доходы населения растут медленнее цен на недвижимость, по нашему мнению, на российском рынке ипотечного кредитования сложились определенные дисбалансы. Заемщики вынуждены выбирать квартиры худшего качества, потому что первоначальный взнос на приобретение такого жилья значительно ниже, чем элитного.

На мировом рынке существует определенный стандарт расходов домохозяйств, который заключается в следующем распределении ресурсов: 30% годового дохода домохозяйств должно сберегаться, 30% – уходить на обслуживание полученных банковских кредитов, а остальное могут быть израсходованы на потребление. К такой пропорции должны стремиться домохозяйства, банки и регуляторы рынка банковских услуг.

Исследование условий привлечения ипотечных кредитов показывает, что идеальные стандарты расходов домохозяйств соблюдаются не везде и не всегда. Кризис показал, что на выплату ипотечных кредитов в некоторых странах уходило до 90% дохода заемщика. Это и привело к возникновению кризиса. Ипотечный кризис по модели ипотечного кризиса в США на формирующихся рынках финансовых услуг, к которым относится и российский рынок ипотечного кредитования, возникнуть не может, так как доля просроченной задолженности растет медленно.

К проблемным кредитам, которые сегодня «портят» банковские балансы, относятся в основном те кредиты, которые были получены до финансового кризиса, прежде всего, валютные кредиты, а также те займы, которые коммерческие банки не успели реструктуризировать или списать.

Банковские ставки могут быть значительно снижены при уменьшении срока кредитования, а также в случае привлечения страховых программ управления рисками. Рынок ипотечного кредитования строительства жилья зависит от стоимости привлечения долгосрочных финансовых ресурсов, ситуации на фондовом рынке, национальных ставок рефинансирования, государственных гарантий по ипотечным кредитам и многих других влияющих факторов, поэтому ставки по ипотеке могут изменяться.

Стоимость ипотечных кредитов на развитых рынках банковских услуг сравнительно ниже, чем, например, на российском рынке. В странах Европейского союза стоимость ипотечных займов составляет в среднем от 3 до 5% годовых, а на отечественном рынке ипотечного кредитования она выше приблизительно в 3 раза.

Эксперты международного агентства недвижимости Gordon Rock и ипотечного брокера Lowell Finance сравнили условия предоставления россиянам ипотечных кредитов в 20 странах, наиболее популярных среди покупателей зарубежной недвижимости. Специалисты сравнили условия предоставления ипотечных займов российским заемщикам с условиями ипотечных кредитов в 20 странах по следующим факторам: минимальная фиксированная ставка кредитования, минимальная плавающая ставка, максимальный размер кредита, доступность кредита для россиянина, изменение доступности кредитования за определенный период времени (*Скороходов, 2011*).

Согласно результатам проведенного исследования, наиболее благоприятные условия для получения ипотеки отмечаются в странах с развитыми рынками ипотечного кредитования, прежде всего, во Франции, Великобритании и Германии, которые вошли в первую группу рейтинга

Эксперты международного агентства недвижимости Gordon Rock отмечают, что проще всего оформить ипотеку на рынке банковских услуг Франции, где заемщику предоставляется ипотечный кредит в размере до 80% от стоимости объекта недвижимости по относительно невысокой ставке.

На этом рынке современные значения фиксированной ставки составляют около от 2,9%, а значения плавающей ставки – от 2,3%. После глобального кризиса ставки по ипотечным кредитам на рынке ипотечного кредитования в этой стране достигли минимальных значений за 50 лет. Для французских заемщиков, имеющих благоприятную кредитную историю, значение этих ставок может быть снижено.

Правительство Франции разработало стимулирующие механизмы, направленные на оживление потребительского спроса на рынке ипотечного кредитования. Снижение процентных ставок увеличило интерес со стороны клиентов банка к ипотечным программам и продуктам. Динамично растущий спрос и недорогие банковские кредиты повысили цены на недвижимость именно в дешевом сегменте рынка. В сегменте новых жилых проектов французские банки предлагают своим клиентам 108% финансирования для осуществления ипотечных займов, предоставление которых предусматривает, что 100% суммы кредита будет направлено на покрытие стоимости недвижимости, а 8% от суммы кредитных ресурсов предоставляется для компенсации стоимости сопровождающих мероприятий по кредиту, например, нотариальных и страховых услуг.

Банки Великобритании также занимают ведущее место в рейтинге по ипотечным кредитам. Стоимость ресурсов, предоставляемых кредитными организациями, составляет от 3,2% годовых. Иностранным заемщикам английские банки предоставляют кредит, обеспечивающий до 70% от стоимости недвижимости. В Великобритании как и в других странах Евросоюза страхование приобретаемого имущества, а также страхование жизни являются обязательным условием выдачи ипотеки.

Несмотря на то, что условия ипотечного кредитования усложнились в связи с кризисом, банки Германии кредитуют заемщиков, приобретающих в кредит жилую недвижимость в строящихся домах, под 3,3% годовых. Зарубежным клиентам банков получить ипотеку в этих странах не так сложно, если они подтверждают там свое проживание, высокий уровень доходов за последние шесть месяцев, имеют декларацию о доходах за последние два года, вид на жительство или приглашение от работодателя.

Во вторую группу рейтинга вошли страны, банки которых достаточно быстро предоставляют ипотечные кредиты иностранным заемщикам, но условия получения финансовых ресурсов на приобретение строящегося жилья менее привлекательны для потенциальных клиентов банка. Например, банки Кипра, Испании, Израиля, Португалии и Финляндии предлагают кредиты заемщикам по ставкам от 3,5 до 4,1%, годовых, а максимальный размер предоставляемых кредитных ресурсов составляет примерно 60–70% от стоимости объекта жилой недвижимости.

К особенностям ипотечных сделок стран из второй группы рейтинга можно отнести тот факт, что кредитные организации этих стран стремятся сопровождать сделки не только по приобретению жилья в новых домах, но и на вторичном рынке. Достаточно выгодными сделками для банков этой группы выступает кредитование залоговой недвижимости, которая находится в собственности у кредитной организации. В этом случае банк осуществляет двойную сделку: продает недвижимость и выдает кредит на ее приобретение.

Кредитные организации из второй группы рейтинга также пытаются стимулировать ипотечные сделки. Это означает, что кредитные организации предоставляют ресурсы не только для приобретения самого объекта недвижимости, но и на погашение расходов по оформлению сделки. Размер заемных ресурсов, которые согласен предоставить коммерческий банк, находится в зависимости от типа приобретаемого объекта недвижимости. Например, кредит, составляющий 60% от стоимости объекта можно получить на покупку коммерческой недвижимости, 70% ресурсов от стоимости приобретаемого объекта банк предоставит своему заемщику для покупки жилья, а 80% от стоимости приобретаемого жилья можно получить на покупку заложенных в банке объектов.

Ипотечные кредиты предоставляются по плавающим ставкам, составляющим от 2,85 до 3% годовых. Фиксированные ставки имеют нижнюю границу, которая составляет примерно 4,15% годовых. Временные сроки, на которые предоставляются займы, составляют от 5 до 40 лет.

К третьей группе рейтинга относятся коммерческие банки тех стран, в которых иностранным заемщикам получить ипотечный кредит сложно, среди кредитных организаций этих стран эксперты выделяют следующие: коммерческие банки Швейцарии (фиксированная ставка от 2,0%), банки Италии (от 4,2%), банки Греции, Чехии и Латвии (от 4,5%), а также частные банки США (от 5,5%) и банки Турции (от 6,9%).

Новый посткризисный формат развития системы ипотечного кредитования на российском рынке связан с ипотечными центрами. Особенность организации работы таких структур связана с новыми инструментами и технологиями информационно-консультационного, страхового и кредитного обслуживания клиентов.

Посткризисная модель ипотечного кредитования связана с комплексной оценкой рисков заемщика на этапе предоставления необходимых кредитных ресурсов, а также оформление страховых полисов. Оценка кредитных рисков и перечисление денег контрагентам осуществляются в определенном офисе, что позволяет сделать более эффективными взаимодействующие мероприятия связанных между собой контрагентов: коммерческих банков, страховых компаний, брокеров, заемщиков, агентств недвижимости, застройщиков и юристов.

Согласованное взаимодействие партнерских организаций в рамках ипотечного центра обеспечивает быстрое получения ипотечного кредита. Например, страховщик ОАО «ГСК «Югория» является лидером рынка страхования ипотечных рисков. Партнерами этого страховщика выступают более 150 кредитных организаций, работающих на российском рынке, строительные фирмы, юридические организации, а также агентства недвижимости расположенные на территории всей Российской Федерации: Западно-Сибирский ипотечный центр, Балтийская ипотечная корпорация, «Абис» ипотечный центр Санкт-Петербург, Центр ипотечных кредитов (СПб), Алтайская ипотечная корпорация, Кировская региональная ипотечная корпорация, Магаданская ипотечная компания, ОАО «Саха ипотечное агентство», Омская региональная ипотечная корпорация, Межрегиональное ипотечное агентство в Астрахани, Донская ипотечная компания, Ижевское ипотечное сервисное агентство, Волго-Вятская ипотечная корпорация, Нижегородское ипотечное корпоративное агентство, ООО «СИАМ» (Сервисное ипотечное агентство Магнитогорска).

В рамках ипотечных центров заключаются ипотечные сделки, взаимодействуют менеджеры финансовых организаций с целью выявления потребностей клиента в приобретении определенных банковских и страховых услуг. Профессионализм консультантов увеличивает скорость оформления ипотечного кредита и всей сделки в целом, сокращаются издержки финансовых операторов рынка ипотечного кредитования.

Определяя функциональную роль ипотечных центров, эксперты содержательно определяют их как структурные подразделения коммерческого банка, где работают специалисты, основной задачей которых является совершение и сопровождение ипотечных сделок. Как правило, под ипотечными центрами в период их формирования понимали отдельные структурные подразделения в составе компаний, специалисты которых призваны повысить технологичность решения задач в этой области (Мальцева, 2007).

Ипотечный центр можно рассматривать как сервисный формат банковского бизнеса, так как в нем все предусмотрено для удобства клиента. Следует также отметить, что на отечественном рынке формат ипотечного центра становится столь же необходимым условием ведения ипотечного бизнеса, сколь и специальный формат private banking для обслуживания самых состоятельных клиентов.

Согласно клиентоориентированной концепции развития бизнеса, если клиент принес в банк 100–500 тыс. долл. или собирается их занять он все равно является крупным клиентом. От лояльного к себе банка клиент ожидает индивидуального обслуживания, доверительного общения и высокого профессионализма. Банкам, которые проводят клиентоориентированную политику, важно соответствовать этому формату.

Развитие ипотечного центра основывается на информационно-сервисных технологиях взаимодействия банка, страховой компании и клиента. Согласно исследованиям ученых, создание ипотечных центров при банках и страховых компаниях является особенностью развития отечественного рынка финансовых услуг (Новые продукты, технологии и сервисы..., 2012. С. 364).

На развитых зарубежных рынках банки и брокеры уже более 20 лет предлагают комплексный ипотечный продукт, реализуя потребности клиента и действуя как делегированные экономические агенты от третьих сторон.

В пределах специализированного центра ипотечного кредитования заемщики получают консультацию не только финансистов, но и юристов, брокеров, девелоперов и страховщиков. Дополнительная информация о существующих организационно-экономических инструментах и продуктах позволяет потребителям финансовых услуг решить вопросы, связанные с выбором конкретного продукта и получением доступного кредита.

Сети ипотечных центров развивают Банк Москвы, Альфа-Банк, «Возрождение», БСЖВ, и «ДельтаКредит», ВТБ 24, Инвестрастбанк, Райффайзенбанк, Сбербанк, ЮниКредит Банк. Для обеспечения лояльности клиентов коммерческие банки проводят дни открытых дверей, комплексные занятия и консультации. В настоящее время у кредитных организаций появились новые продуктовые линейки и большое количество работающих программ. Помимо типовых программ кредитования на приобретение жилья на вторичном и первичном рынке под залог приобретаемой недвижимости, кредитов под залог имеющейся в собственности заемщика недвижимости появились целевые программы кредитования на ремонт жилья, на первоначальный взнос по ипотеке, на приобретение коммерческой недвижимости. Ипотечные кредиты на приобретение гаражей или машиномест предоставляют ВТБ 24, Сбербанк, Собинбанк и Банк Москвы.

После кризисной ситуации постепенно сокращаются программы, направленные на реструктуризацию просроченной задолженности по ипотечному финансированию неплатежеспособных заемщиков. В настоящее время коммерческие банки сегментируют рынок по потребителям, среди которых можно выделить: работников бюджетных организаций и крупных компаний, использующих программы софинансирования строительства жилья, молодые семьи, военнослужащих, индивидуальных предпринимателей и молодых специалистов. Крупные кредитные организации, взаимодействуя со страховыми компаниями, выводят на российский рынок социально-ориентированные программы.

На российском рынке банковских услуг по состоянию на 1 сентября 2013 г. кредитными организациями было выдано почти 0,5 млн ипотечных кредитов на общую сумму около 775 млрд руб., что в 1,16 раза превышает аналогичный показатель 1 сентября 2012 г. в количественном и в 1,28 раза в денежном выражении. После финансового кризиса активность российских банков в этом сегменте кредитования стала увеличиваться.

ЛИТЕРАТУРА

Мальцева О. (2007). Ипотечные центры – передовой опыт ипотечного рынка // *Банковское обозрение*, от 1 октября. Доступно на: <http://www.bosfera.ru/bo/2007/10/ipotechnye-tsentry>.

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

Скороходов Ю. (2011). Заграница дает добро / *Коммерсантъ «Дом»*. Приложение. № 9 (64). 24.03. Доступно на: <http://www.kommersant.ru/doc/1601962?themeid=493>.

REFERENCES

Maltseva O. (2007). Mortgage Center - the best practices of mortgage market. Banking Review, October 1. Available at: <http://www.bosfera.ru/bo/2007/10/ipotechnye-tsentry>.

New products, technologies and services for the post-crisis financial services market (2012). Ed. by prof. L.Y. Andreeva, prof. O. Sviridov. Moscow. Vuzivska kniga.

Skorohodov Y. (2011). Foreign gives Ok. Kommersant "House." Application. No. 9 (64). 24.03. Available at: <http://www.kommersant.ru/doc/1601962?themeid=493>.

ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАНИИ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

ВАСИЛЬЕВА О.С.,

соискатель, преподаватель,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы (Ставропольский филиал),
e-mail: 7soln@rambler.ru

Объективная необходимость инновационного развития требует разработки новой концепции подготовки кадров. В настоящее время Россия находится на переходном этапе развития системы образования, перехода от традиционного образования к инновационному образованию. В программных документах страны закреплены основные направления структурной модернизации российского образования. В связи с этим в статье рассматриваются ключевые направления реализации инновационной деятельности российских вузов в качестве основного вида деятельности наравне с образовательной и научной, отражена современная система российских вузов. Автор анализирует сложившиеся в мировой практике образовательные модели, в том числе российская образовательная система, отмечаются определенные негативные тенденции современного российского образования. В статье определены ключевые принципы подготовки инновационно-ориентированных кадров, приведен существующий инструментарий оценки инновационной активности вузов, также рассматривается положение российских вузов в мировых образовательных рейтингах.

Ключевые слова: инновационное образование; инновационно-ориентированная личность; инновационное развитие; инновационная активность; флагманские вузы; мировые образовательные рейтинги.

INNOVATIONS OF EDUCATION AS A PREREQUISITE FOR INNOVATION DEVELOPMENT IN RUSSIA

VASILYEVA O.S.,

Competitor, lecturer,
Russian Academy of National Economy and Public Administration (Stavropol branch),
e-mail: 7soln@rambler.ru

The objective need for innovative development requires a new concept of training. Now days Russia education system passes a transitional stage from traditional education to innovative one. The policy documents set out the basic directions of the country's educational structural modernization. The author considers the directions of innovations being as important as researched educational activities, besides modern Russian higher education system is described. The author analyzes the prevailing practice in the global educational models, including the Russian educational system and marks a certain negative tendencies in it. The paper identifies key principles for the preparation of innovation-oriented staff, gives the existing tools for assessing innovation activities of universities. Also addresses the situation of Russian educational institutions in the world rankings.

Keywords: innovative education; innovation personality; innovative development; innovation activity; the flagship universities; global education rankings.

JEL classification: H52, I21, I28, O31.

Эффективное и стабильное функционирование системы образования Российской Федерации является одним из ключевых направлений государственной политики, от решения которого непосредственно зависят устойчивое со-

стояние социальной системы и успешность проводимых реформ во всех отраслях национальной экономики. Задачи совершенствования системы образования России сформулированы и закреплены в Федеральном законе Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г.», в федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2014–2020 годы, в приоритетном национальном проекте «Образование», в государственной программе Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы.

Как показывает опыт экономически развитых стран, для того, чтобы экономика развивалась ускоренными темпами наряду с эффективными системами образования, необходимо реализовывать национальные образовательные проекты, как новации системы, которые создают условия для прорыва образовательных технологий отдельных направлений и способствуют обеспечению развития человеческих возможностей и подготовку работников, способных освоить новейшие технику и технологии.

В мировой практике в образовательной сфере сформированы четыре образовательные системы: традиционная европейская, прагматическая американская, религиозно-эзотерическая и сетевая (Розин, 2013). В настоящее время Россия находится на переходном этапе развития системы образования, практически отказавшись от сформированной ранее собственной более или менее самостоятельной национальной системы и тяготея организационно и нормативно к традиционной европейской с элементами сетевой модели. В традиционной европейской системе образования основной целью является формирование человека способного, знающего, подготовленного к трудовой деятельности, ориентированного на закономерности развития общества, в основе данной системы лежат учебные знания и предметы. Прагматическая американская модель нацелена на решение практических и ситуационных задач, обучение происходит с использованием множества эмпирических ситуаций, обучение строится на принципах проектности и вариативности учебных программ. В основе религиозно-эзотерической системы образования лежит идея усвоения сакрального писания и соответствующего восприятия мира, интерпретация их учителями, приобщенными к традиции и пр. Сетевая модель образования формируется в настоящее время, и она ориентирована на идеи корпоративности, проектности, конструктивности, рефлексивности и ряд других.

С. Смирнов определяет иную классификацию, дополнительную к указанной. Он выделяет три образовательные модели: «модель конвейера», «проектную модель» и «сетевую модель» (традиционной европейской системе соответствует первая, а складывающейся четвертой системе – третья модель). Образование в модели «конвейера» соответствует модели традиционной европейской системы, содержание которой состоит в том, знания «упаковываются» в учебные программы и предметы и транслируется по конвейеру новым поколениям (Смирнов, 2005). Проектная модель формировалась на базе американского университета; в ходе ее реализации «необходимо выстраивать пространство тренажеров и игровых имитаций, а также целевых предпрофессиональных работ (дипломных проектов), работая в которых и над которыми у человека формируется профессионализм особого рода – проектно-программного или метапредметного» (Смирнов, 2005). В рамках третьей модели «формируется представление о «сетевом образовательном пространстве, в котором конкретный человек, становящийся субъектом, собирающий сугубо свой вариант своего образования (начиная от освоения глубоко продвинутых культурных практик и кончая простыми формами адаптации и социализации) является сам предпринимателем своего образования, меняя свою профессиональную и культурную идентичность» (Смирнов, 2005).

Все системы имеют свои узкие места и недостатки и, тем не менее, они продолжают существовать в современном мире. Вероятно, потому, что каждой образовательной системе присущи свои институциональные и культурные реалии, которые разделяют и воспроизводят определенные слои общества.

Следует отметить, что в России в последние годы активно формируется сетевая модель и в сфере высшего профессионального образования наблюдается изменение тенденций и базовых запросов населения. Если еще не так давно ставилась задача обеспечения доступности образования, то сегодня встает вопрос о качестве образовательных услуг и качестве подготовки кадров. Повышение качества высшего профессионального образования для различных слоев и групп населения определяет новый вектор развития высшей школы и подготовки специалистов для инновационной экономики и экономики знаний. Именно поэтому государством ставится задача перехода от традиционного образования к инновационному образованию, отвечающего действующим требованиям развития экономики и государства в целом.

Инновационное образование отличается от традиционного тем, что затраты на подготовку кадров приравниваются к эффективным и долгосрочным инвестициям, и на первый план выходит не общая сумма знаний, а приобретение необходимых профессиональных компетенций, т. е. определенного объема знаний, соответствующих умений самостоятельно осуществлять поиск, анализ и обработку необходимой информации и профессиональных навыков. Кроме того, учебный процесс должен быть ориентирован на практическую деятельность. Это требует формирования учреждений высшего образования как интеграции фундаментальной науки, процесса образования и производства. При такой модели необходимо выбирать такие дисциплины, которые будут способствовать профессиональному развитию и эффективному использованию интеллектуального капитала обучающихся.

Только инновационное образование способно создать условия для перехода к инновационному развитию.

Объективная необходимость инновационного развития требует разработки новой концепции подготовки кадров, основными принципами которой являются (Жанказиев, 2011):

- формирование, совершенствование и самореализация творческой личности; постоянная ориентация на генерирование перспективных научно-технических нововведений;

- направленность на подготовку высококвалифицированных специалистов, администраторов инновационной деятельности;
- взгляд на подготовку кадров как на составную часть производственного процесса, а на расходы по этой статье – как на долгосрочные инвестиции;
- подготовка кадров для управления психологическими и социальными аспектами процесса формирования наукоемких нововведений;
- сотрудничество вузов с предприятиями, реализующими наукоемкие технологии.

Развитию инновационных качеств человеческого потенциала в процессе обучения, совершенствовании в этих целях самого образовательного процесса должна содействовать институциональная перестройка системы профессионального образования, в том числе создание в стране сети флагманских вузов как крупных инновационных научно-образовательных комплексов.

Вузы участвуют в инновационной деятельности в двух ролях: учебные заведения являются инновационными организациями, являясь, в то же время, неотъемлемой частью инновационной инфраструктуры.

У вузов как у инновационных организаций можно выделить три вида инноваций: продуктовые, организационные, технологические. Реализация инноваций данного типа приведет к увеличению прибыли вуза за счет реализации новых образовательных услуг, освоению новых сегментов рынка, росту объемов продаж образовательных услуг, снижению себестоимости, повышению качества образования.

Как часть инфраструктуры вузы являются проводниками достижений науки в промышленность и реальный сектор экономики, способствуют активизации инновационной деятельности предприятий и организаций. Инновационная деятельность в вузах России развивается по трем основным направлениям: научно-исследовательская деятельность, образовательная деятельность, проектная деятельность.

Образовательная деятельность выполняет координационную и консолидирующую функции, поскольку только в недрах образовательной системы возможно формирование кадрового потенциала, способного инновационно выполнять научно-исследовательскую деятельность и проектные работы, ориентированные на результат. Целью образовательной деятельности вузов является подготовка инновационно-ориентированной личности. Образовательный процесс строится по трем направлениям: подготовка кадров, профессиональная переподготовка и повышение квалификации.

Направления структурной модернизации образования определены Федеральным законом Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., а также иными правовыми актами и их суть состоит в том, что:

- в системе высшего профессионального образования необходимо выделить некий базовый каркас – вузы, с особым организационно-правовым положением (федеральный университет, ведущий классический университет, национальный исследовательский университет, бизнес-школа мирового уровня);
- выявление и определение высших учебных заведений, которым будет разрешено осуществлять подготовку кадров по программам бакалавриата.

В настоящее время структура высшего образования Российской Федерации представлена следующим образом:

1) девять федеральных университетов, которые реализуют программы сбалансированного обеспечения кадрами экономики федеральных округов (Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, Дальневосточный федеральный университет, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, Северо-Кавказский федеральный университет, Сибирский федеральный университет, Южный федеральный университет, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина);

2) двадцать девять национальных исследовательских университетов, деятельность которых осуществляется в свете интеграции науки и образования (Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Национальный исследовательский университет «МИЭТ», Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Новосибирский государственный университет, Санкт-Петербургский академический университет – научно-образовательный центр нанотехнологий РАН и др.) Отличительной особенностью национальных исследовательских университетов является то, что они призваны осуществлять трансфер технологий в экономику и проведение широкого спектра прикладных и фундаментальных исследований;

3) две бизнес-школы мирового уровня, целью которых является развитие предпринимательского и управленческого потенциала (Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, Московская школа управления «СКОЛКОВО»);

4) два ведущих классических университета, являющихся основой естественно-научного и гуманитарного образования страны (Московский государственный университет им. М. Ломоносова и Санкт-Петербургский государственный университет).

Независимо от своей принадлежности к тому или иному типу флагманских университетов целевым назначением их деятельности является осуществление деятельности на принципах взаимосвязи учебной и проектно-исследовательской деятельности.

Флагманские вузы создаются как образовательные учреждения, реализующие конкурентоспособные на национальном и мировом уровнях образовательные программы, способные к генерации и распространению профессиональных знаний, конкурентных технологий и инноваций.

Неотъемлемыми чертами флагманских вузов должны быть:

- реализация международных образовательных программ, проведение фундаментальных научно-исследовательских работ, сотрудничество с зарубежными вузами, включая взаимный обмен студентами и преподавателями, научное и образовательное сотрудничество с университетами развивающихся стран;
- объединение научно-исследовательской работы образовательной деятельности в один комплексный процесс, который позволяет реализовывать образовательные программы с теоретико-прикладным содержанием;
- формирование кадрового потенциала для нужд и потребностей инновационной экономики, партнерство с ведущими национальными, региональными и международными компаниями;
- комплексный интегрированный характер учебных программ, создание лабораторий и проблемных центров, работа которых выходит за границы учебных программ и инновационно ориентирована;
- поддержка государством работ и исследований через конкурентную систему грантов и государственных заказов, выделение средств на реализацию программ развития, а также прямое бюджетное финансирование основных целей, задач и миссии вуза.

Для того, чтобы представленный механизм высшего образования эффективно функционировал и развивался, необходимо проводить системные преобразования, ориентированные на подготовку кадров, способных создавать и развивать новые модернизационные направления инновационной экономики. Научные исследования и технологические разработки должны обеспечивать реструктуризацию и модернизацию действующих производств, внедрение высокоэффективных современных технологий и соответствовать мировому уровню. Должна происходить системная интернационализация и глобализация образовательного процесса, включая привлечение иностранных преподавателей и исследователей, студентов, обеспечение мирового лидерства в фундаментальных и прикладных исследованиях и разработках по ряду перспективных научных направлений. Флагманские вузы должны быть превращены в ведущие интеллектуальные и технологические центры, а также центры притяжения, научно-образовательного влияния России в странах-партнерах.

Флагманские вузы должны быть превращены в инновационное ядро образовательной системы за счет создания инфраструктуры поддержки инновационной деятельности (венчурный фонд, технопарк, структуры обучения, экспертизы, консалтинга, сертификации), ориентированной на эффективный экономический результат.

Однако инновационные технологии и деятельность подобны инвестициям. Они подразделяются на «короткие» и «длинные», и необходима специальная система оценки инновационной активности вузов с целью определения его тактического и стратегического потенциала.

Такая оценка инновационной активности позволит стимулировать тот потенциал вуза, развитие которого будет способствовать увеличению его финансовых показателей, но также позволит сформировать инновационно-ориентированный механизм развития человеческого капитала вуза.

Согласно приказу Министерства экономического развития¹, инновационная активность организации может быть оценена через три базовых параметра: 1) проектами, работы по которым завершены; 2) соучастие организации в исследованиях; 3) факторным анализом отсутствия инновационных проектов. Однако министерская система инновационных маркеров не в полной мере отражает потенциал вуза и актуализацию его усилий в этом направлении. Иными словами, предложенная министерством система оценки инноваций – это статическая система, дающая определенный одномоментный «срез». Для определения потенциалов вуза, его усилий в области инноваций необходим особый инструментарий и особая система показателей.

В качестве показателей инновационной активности выступают следующие: инновационная восприимчивость, инновационный ресурс, организованность инновационного процесса, управление инновациями, результативность инновационной деятельности вуза (Богомолова, 2011).

Первый показатель отражает инновационную способность научно-педагогических кадров в применении новых технологий и методов эффективного управления человеческим капиталом.

Второй – потенциальные и профессиональные возможности кадров использовать все виды ресурсов (инновационные, технологические, интеллектуальные, организационные, финансовые и др.).

Третий и четвертый показатели определяют уровень компетенции персонала, позволяющий организовывать инновационный процесс и эффективно управлять им.

Пятый показатель говорит сам за себя – инновационная деятельность вуза должна быть эффективной и приводить в итоге к прорывным технологиям.

Современная система образования сталкивается с целым рядом проблем, среди которых можно выделить снижение ее инвестиционной привлекательности, отставание от требований рынка труда, снижение конкурентоспособности выпускников. Подготовка специалистов не в полной мере соответствует потребностям работодателей по содержанию, численности, оперативности внесения изменений в требования к необходимым компетенциям по профессиям. Современная система образования должна быть направлена на формирование гибкой, с определенным набором ключевых компетенций личности, способной успешно адаптироваться в постоянно меняющихся условиях информационного общества.

В последние годы сигнализирующую функцию в области качества и уровня вузовского образования, определяющего эффективность инновационных подходов, играют различные рейтинги. Неполная репрезентативность

¹ Приказ Министерства экономического развития РФ «Об утверждении указаний по заполнению формы федерального государственного статистического наблюдения № 4 - инновация «Сведения об инновационной активности организации».

российских вузов в мировых рейтинговых системах, их явная недостаточность в сравнении с общим количеством и крайне низкие места, которые им отводят, является причиной низкого спроса на услуги наших вузов и выпускников в мире. Наиболее авторитетными рейтинговыми системами в настоящее время являются: Академический рейтинг университетов мира (Academic Ranking of World Universities (ARWU), «Шанхайский рейтинг») и рейтинг британского журнала Times Higher Education. Примечательно, что в указанных рейтингах учтены всего лишь пять российских высших учебных заведений: Санкт-Петербургский государственный университет, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Томский государственный университет, Новосибирский государственный университет, Казанский государственный университет из общего числа вузов в России (в настоящее время в Российской Федерации осуществляют свою деятельность 1080 образовательных учреждений высшего профессионального образования, 1639 филиалов образовательных учреждений высшего профессионального образования (*Индикаторы образования, 2013*)).

Образование выявляет и формирует креативный потенциал общества, без которого инновационное развитие невозможно, причем необходимо, чтобы само образование было инновационным. Прежде всего это должно быть образование нового уровня и качества. Главной его направленностью должно стать формирование инновационного мышления, развитие интеллектуального потенциала и творческих способностей, поиск новых подходов в решении современных проблем. Это должно быть образование перспективное и фундаментальное, построенное на понимании закономерного развития и видении будущего экономики и общества. Важным признаком инновационного образования являются его непрерывность и возрастающая компетентность, профессионализм и социальная ответственность выпускников.

Отрадно, что при не очень высоких результатах внедрения и формирования инновационных технологий в образовании, в научном сообществе и мире практиков от образования уже сформированы его примерная модель, цель и основные задачи.

ЛИТЕРАТУРА

Богомолова И.С., Масыч М.А. (2011). Развитие человеческого капитала в системе высшего профессионального образования: инновационно-ориентированный подход // Инновационная экономика и промышленная политика региона: материалы IX научно-практической конференции. СПбГПУ. С. 468–471.

Жанказиев А.Х. (2011.) Основные цели, организационно-экономические инструменты системы высшего образования // *Вопросы экономики и права*. № 11. С. 45–48.

Индикаторы образования: 2013: статистический сборник. (2013). М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». С. 246.

Розин В.М. (2013). Образование в условиях модернизации и неопределенности: Концепция. М.: Книжный дом «ЛИБРИКОМ». С. 24–27.

Смирнов С.А. (2005). Человек перехода: сборник научных работ. Новосибирск. С. 146–149.

REFERENCES

Bogomolova I., Masych M. (2011). Human capital development in the higher education system: an innovation-oriented approach. Innovation and industrial policy in the region: Materials IX scientific conference. Polytechnic University. Pp. 468–471. (In Russian.)

Indicators of Education: 2013: statistical yearbook. (2013). Moscow: National Research University «Higher School of Economics». P. 246. (In Russian.)

Rozin V. (2013). Education in the context of modernization and uncertainty: Concept. Moscow: Publishing house «LIBRIKOM». Pp. 24–27. (In Russian.)

Smirnov S. (2005) Man of transition: a collection of research papers. Novosibirsk. Pp. 146–149. (In Russian.)

Zhankaziev A. (2011). The main objectives of the organizational and economic tools in higher education. Problems of Economics and Law. No. 11. Pp. 45–48. (In Russian.)

ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ ПЕРЕПОДГОТОВКИ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ РАБОТНИКОВ В УСЛОВИЯХ «НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ»

СОМКО М.Л.,

аспирант,

Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова,

e-mail: mbkl@mail.ru

В статье определены новые подходы и задачи системы подготовки и переподготовки кадров на основе компетентностного подхода, обеспечивающего развитие человеческого капитала, рост возможностей производства, обработки, передачи и применения знаний.

Ключевые слова: новая индустриализация; модернизация системы образования; подготовки и переподготовки специалистов; формирование профессиональных компетенций выпускников вузов и работников крупных предприятий; институт доверия.

CHANGES IN A SYSTEM OF RETRAINING AND PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF EMPLOYEES UNDER THE CONDITIONS OF THE «NEW INDUSTRIAL DEVELOPMENT»

SOMKO M.L.,

graduate student,

State Maritime University named after Admiral F.F. Ushakov,

e-mail: mbkl@mail.ru

The article determines some new approaches and tasks of a system of retraining and professional development of employees by means of a competency-based approach which provides development of human capital, growth of production, processing, transfer and application of knowledge.

Keywords: New Industrial Development; Modernization of Education System and Retraining and Professional Development; Formation of Professional Competences of Graduates and Employees of Large-Scale Companies; Institution of Trust.

JEL classification: J24, L84.

Злободневными проблемой современной российской экономики являются снижение темпов экономического роста и усиление диспропорций развития, которые связаны с отсутствием действенных преобразований, ростом затрат на подготовку квалифицированных кадров для российских компаний и крупных промышленных компаний.

Среди основных факторов, вызвавших стагнацию российской экономики, можно выделить внутренние, к которым относятся: ограниченный уровень развития бизнес-среды, замедление институциональных преобразований, неблагоприятный инвестиционный климат, низкое качество специалистов производственных предприятий.

Влияние этих внутренних факторов проявляется в высокой динамике оттока капитала из страны и снижающейся финансово-инвестиционной активностью частного сектора. К внешним факторам, ограничивающим развитие отечественной экономики, можно отнести медленное восстановление глобальной экономики, прежде всего, дисбалансы в экономическом развитии Европейского союза, отрицательно сказывающиеся на росте экспортной активности российской промышленности.

По мнению А. Улюкаева, «замедление темпов роста российской экономики началось с конца 2012 г., за первое полугодие 2013 г. российский ВВП вырос всего на 1,4%, а промышленность показала нулевую динамику, инвестиции также находятся в отрицательной границе (Улюкаев, 2013).

Но устойчивое развитие и прорывы в экономике обеспечивают, прежде всего, средние и крупные предприятия, располагающие хорошо подготовленными кадрами. Если оценить перспективы развития таких предприятий в России, то следует отметить, что лидерами «новой индустриализации» могут выступать только хорошо технологически оснащенные крупные и средние компании, в большинстве своем созданные еще при советской власти. Отметим, что компании среднего бизнеса выступают организационно-экономической средой, в которой могут возникнуть новые динамичные организации, умеющие отвечать на вызовы и способные стать основой экономического развития.

«Новая индустриализация» ставит задачу перехода к инновационно ориентированной модели развития экономики. К реализации такой стратегии уже подошли компании, которые являются технологическими лидерами российской экономики, однако, следует отметить, что реализуют передовые российские предприятия отнюдь не российские технологии и разработки.

Выбранная модель трансферта знаний предполагает решение узких технологических задач и не ставит проблему создания метатехнологий, новых знаний и компетенций. Таким образом, в российской экономике формируются основы для технологического отставания и переориентации на западного производителя, причем в такой стратегически важной для нашей страны сфере, как транспортная отрасль.

В своих работах В.Г. Белолипецкий обозначил такие способы трансферта знаний, как технологии запирания. Технологии запирания – это технологии, которые обеспечивают устойчивость бизнеса экономике. Запирание потребителей, поставщиков и конкурентов помогает создать устойчивое конкурентное положение крупных иностранных компаний, открывая дополнительные (Белолипецкий, 2010. С. 54).

Использование таких технологий в образовательной деятельности создает дополнительную ценность для заинтересованных лиц, обеспечивая конкурентоспособность каждой отдельной компании. Динамично развивающиеся компании расширяют действие технологий запирания и на своих специалистов, стремясь увеличить стоимость человеческого капитала, который участвует в производстве инновационных продуктов.

Следует выделить факторы, тормозящие рост инновационных компаний, которые ограничивают их развитие и мешают средним компаниям дорасти до уровня крупных предприятий. Среди основных факторов отметим, прежде всего, отсутствие нужных специалистов и инфраструктуры. Для решения проблемы подготовки и переподготовки кадров необходима помощь государства. Система вузовского образования сегодня продолжает традиции советской высшей школы, основной дисфункцией этой системы выступает разрыв образования с практикой. Сложившаяся ситуация вынуждает многие предприятия и фирмы разрабатывать и внедрять собственные образовательные и научные проекты. Однако не у многих российских предприятий имеются ресурсы для реализации таких проектов.

В связи с этим, по нашему мнению, необходима государственная поддержка при реализации корпоративных образовательных программ, которые в настоящее время иницирует российский бизнес. Среди инструментов государственной поддержки должны быть следующие.

Во-первых, налоговые стимулы, обеспечивающие заинтересованность компаний в проведении мероприятий по подготовке и переподготовке специалистов. Это означает, что динамично развивающимся компаниям производственного сектора необходимо предоставить налоговые преференции, а именно позволить таким фирмам и предприятиям относить расходы на образовательные программы на себестоимость продукции (работ, услуг). Отметим, что в настоящее время такие затраты идут из прибыли.

Во-вторых, необходимо применять технологии государственного софинансирования инновационных программ, связанных с переподготовкой специалистов непосредственно на предприятиях. Например, может быть сформирован фонд поддержки образовательных инициатив в области модернизации логистических потоков, информационно-сетевых коммуникаций транспортных компаний, чтобы компании-инициаторы могли получить грант, равный их собственным вложениям.

Предприятия, интегрированные в такие программы, должны выступать гарантами адресного и эффективного использования государственных средств. Это связано с необходимостью реализации регулярных программ переподготовки специалистов, которые проходят в рамках расширения ниши отраслевого образования на условиях дополнительного финансирования.

Предложенные меры и инструменты развития профессиональных компетенций в рамках программ подготовки и переподготовки кадров могут стать мощным стимулом для развития транспортных компаний, которые являются важнейшими агентами экономического роста.

Преобладание крупных предприятий в российском промышленном секторе объясняется неустойчивостью малых и средних компаний в этом сегменте, что приводит к утрате конкурентных преимуществ. Такая ситуация связана с низким уровнем конкуренции на российском рынке, позволяющим недостаточно эффективным крупным компаниям долгое время существовать на рынке благодаря сложившимся связям.

С точки зрения институциональной экономики сложившаяся ситуация «отрицательного отбора» объясняет, почему периоды спадов промышленного производства в России длятся дольше, чем в других странах, в то время как по продолжительности экономических подъемов нет особенных различий между российскими и иностранными фирмами.

По мере развития промышленные предприятия увеличивает объемы производства, доходы от реализации, нанимает больше сотрудников, обладающих различными технологическими навыками. В России сложилась иная модель развития бизнеса, отличающаяся более низкими темпами роста, связанными с неэффективным распределением ресурсов, низкой диверсификации производства, связанной с ограниченным выпуском новых продуктов, недостаточной инновационной составляющей развития бизнеса.

Отечественная промышленность достигла институционального ограничения для своего роста, связанного с уровнем развития бизнес-климата, низкой инвестиционной привлекательностью, отсутствием инновационных программ подготовки специалистов, следовательно, определенного ресурсного предела развития: мощности перегружены, безработица низкая, рост зарплат опережает производительность труда.

Недостаток квалифицированных специалистов с инженерным образованием (инженеров, технологов, конструкторов), который в настоящее время отмечается практически на всех российских предприятиях, через определенный период времени может привести к закрытию их большинства. Несмотря на то, что крупные российские предприятия реализуют модель маркетингового управления, зазывая молодых специалистов на вакантные места на достаточно привлекательных условиях, включающих наличие расширенного социального пакета, обеспеченность инженерами на промышленных предприятиях остается низкой (Андреева, 2012).

Большинство выпускников технических университетов, получивших необходимое образование, не хотят идти работать по инженерной специальности вследствие низкой оплаты труда. Острый дефицит квалифицированных кадров в российском промышленном секторе усиливается отсутствием отлаженной системы подбора, подготовки и переподготовки кадров инженерных специальностей. Руководители кадровых служб крупных промышленных предприятий отмечают, что выпускники вузов нередко не обладают необходимыми знаниями, так как обучение идет по устаревшим программам и учебникам.

Крупные компании российского промышленного сектора имеют больше возможностей для привлечения высококвалифицированных работников, инвесторов, для обеспечения интегрированного взаимодействия с университетами и научными центрами с целью разработки и внедрения программ подготовки и переподготовки специалистов. На предприятиях, стремящихся к развитию, профессиональные кадры должны обладать высоким уровнем знаний для того, чтоб формировать и развивать свои компетенции. Компетентностный подход, используемый при подготовке специалистов, означает институциональное проектирование отлаженной системы управления знаниями на промышленном предприятии.

Устойчивость и конкурентоспособность транспортных компаний и промышленных предприятий инновационного типа определяется уровнем развития компетенций специалистов и качеством внедрения в производство последних достижений научно-технического прогресса. В условиях перехода к новой индустриальной экономике устойчивость и конкурентоспособность развития бизнеса основываются на способности работников и специалистов к освоению новых навыков, созданию новых знаний и компетенций.

Для освоения нового опыта и развития компетенций работников инновационных фирм и предприятий необходима система управления знаниями, обеспечивающая устойчивый рост квалификации работников в связи с тем, что её основой выступает управление основным конкурентным ресурсом предприятия. Этим ресурсом выступает человеческий капитал.

Основное конкурентное преимущество отечественных предприятий формируется на основе человеческого капитала, развития навыков занятых в процессе производства работников, приобретенного опыта, систем обмена информацией, следовательно, интеллектуального капитала.

Возникновение новых концептуальных подходов к развитию человеческого капитала было связано с обозначившемся процессом перехода развитых стран к постиндустриальному этапу развития общества, особенностью которого являлось возрастание роли знаний, воплощенных в навыках и умениях, способностях людей, отношениях в обществе.

Теория человеческого капитала (Human capital theory) как раздел науки сложилась в 1960-х гг. XX в. в работах Т. Шульца и Г. Беккера (Капелюшников, 1993. С. 20).

Труды Г. Беккера, Т. Шульца позволили перейти от текущих одномоментных показателей к показателям, охватившим весь жизненный цикл человека (пожизненные заработки), выделению «капитальных» инвестиционных аспектов в поведении агентов на рынке труда, признанию человеческого времени в качестве ключевого экономического ресурса.

Система управления знаниями зиждется на понимании высокой значимости образования в развитии человеческого капитала и рассматривает работников как основу для формирования конкурентной стратегии организации, как ресурс развития, который необходимо эффективно использовать для достижения стратегических целей организации.

Инструментом накопления и развития человеческого капитала крупных предприятий отечественного промышленного сектора является корпоративная культура. Высокий уровень корпоративной культуры складывается в коллективе, который стремится к новым навыкам, способностям, знаниям и имеет прочные социальные коммуникации.

Реализация программ «новой индустриализации» российской экономики определяет приоритетность компетентностного подхода при модернизации системы управления персоналом крупного промышленного предприятия, прежде всего, на основе развития кадрового потенциала посредством эффективной системы подготовки и переподготовки специалистов. В условиях развития инновационной экономики на первый план выходят неценовые факторы конкурентоспособности предприятий, из которых определяющую роль играют инженерные работники и специалисты.

Для того чтобы создавать и развивать компетенции персонала, необходимо стремление работников, занятых на производстве, к расширению существующих знаний и получению новых. Модернизация управления системой подготовки и переподготовки специалистов должна быть основана на взаимной ответственности наемного работника и работодателя, стремлении самих работников предприятия проявлять инициативу в получении новых знаний, про-

дуцированию технических и организационных нововведений, развитию корпоративной культуры и корпоративных ценностей, которые обеспечивают конкурентное развитие и экономический рост.

Система управления знаниями на промышленном предприятии вносит упорядоченность в систему мотивации и ожиданий, создает для работника ощущение неотделимости от коллектива и определяет перспективу развития как организации, так и самого специалиста. Профессиональные компетенции работников выступают необходимыми и достаточными условиями обеспечения конкурентоспособности российских промышленных предприятий, реализующих стратегии развития.

ЛИТЕРАТУРА

Улюкаев А. (2013). Ситуация в экономике – худшая со времени кризиса 2008 г. // РИА Новости. 18 сентября. Доступно на: <http://www.vedomosti.ru/politics/news/16496351/ulyukaev-situaciya-v-ekonomike-hudshaya-so-vremeni-krizisa#ixzz2gl8fBIOP>.

Белолипецкий В.Г. (2010). Актуализация инновационного образования в условиях кризиса // *Философия хозяйства*. № 3.

Андреева Л.Ю. (2012). Маркетинговые инструменты реализации концепции корпоративной идентичности // *TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета)*. Том 10. № 1 (Ч. 3).

Капелюшников Р.И. (1993). Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению // *США: экономика, политика, идеология*. № 11.

REFERENCES

Ulyukayev A. (2013). The situation in the economy – the worst since the crisis of 2008. RIA Novosti reported. September 18. Available at: <http://www.vedomosti.ru/politics/news/16496351/ulyukaev-situaciya-v-ekonomike-hudshaya-so-vremeni-krizisa#ixzz2gl8fBIOP>. (In Russian.).

Belolipetskii V.G. (2010). Mainstreaming Innovative Education in Crisis. Philosophy of the economy. No. 3. (In Russian.)

Andreeva L.Yu. (2012). Marketing tools for the realization of the concept of corporate identity. *TERRA ECONOMICUS* (The Newsletter of the Rostov State University). Vol. 10. No. 1 (Part 3). (In Russian.)

Kapelyushnikov R.I. (1993). Gary Becker's economic approach to human behavior. R.I. Kapelyushnikov. USA: economics, politics, ideology. No. 11. (In Russian.)

ОРГАНИЗОВАННАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ГАЙКОВ В.Т.,

кандидат юридических наук, заведующий кафедрой уголовного права и криминологии,
юридический факультет,
Южный федеральный университет,
e-mail: Gajkov@yandex.ru;

ГАЛКИНА В.И.,

кандидат юридических наук, преподаватель кафедры уголовного права и криминологии,
юридический факультет,
Южный федеральный университет,
e-mail Viktoriy-2000@yandex.ru

Рассматриваются и анализируются угрозы со стороны организованной преступности, проникшей во все сферы социальной, экономической и политической жизни России. Констатируется, что эти процессы вышли за рамки одного государства, и в преступных целях используются международная финансовая система, каналы международного обмена информацией, т. е. происходит интеграция криминальных групп всех стран. Делается вывод, что борьба с этим явлением в стране должна быть комплексной и включать в себя не только меры уголовно-правового воздействия.

Ключевые слова: организованная преступность; криминальный бизнес; национальная безопасность; транснациональная преступная деятельность; формы борьбы с организованной преступностью.

ORGANISED CRIME AS A THREAT FOR THE RUSSIAN FEDERATION NATIONAL SECURITY

GAYKOV V.T.,

PhD, Head of the Department of Criminal Law and Criminology, Faculty of Law,
Southern Federal University,
e-mail: Gajkov@yandex.ru;

GALKINA V.I.,

PhD, lecturer of Criminal Law and Criminology, Faculty of Law,
Southern Federal University,
e-mail Viktoriy-2000@yandex.ru

Different threats from organized crime penetrated into all the spheres of social, economic and political life of Russia are analyzed. It is stated that these processes went beyond the borders of one state and the international financial system and international channels for information exchange are used for committing crimes. There also occurs the integration of criminal groups of all the countries. The conclusion is made the work with this phenomenon in the country must be complex, including not only the measures of law enforcement bodies.

Keywords: organized crime; criminal business; national security; transnational criminal activity; forms of combating organized crime.

JEL classification: F52, K14, K42.

Одной из опасных тенденций современной российской преступности является усиление ее профессионализма и организованности. Организованная преступность представляет серьезную угрозу для государства. Так, в «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» в п. 48 ст. 3 указано, что «Обеспечению национальной безопасности ... будет способствовать снижение уровня организованной преступности...» (*Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 «О стратегии национальной безопасности...», 2009*).

Организованная преступность достигла масштабов, придающих ей системообразующий характер. Она проникла во все сферы социальной, экономической и политической жизни страны. Доминирующей ее мотивацией в данном случае является экономический интерес, а основная цель – криминальный бизнес с присущей ему конкуренцией, разграничением не только сфер деятельности, но и экономического (территориального) пространства.

Ранее в одной из публикаций мы отмечали, что организованная преступность – это система не единичных, а множественных организованных преступных формирований и их криминальной деятельности. Они взаимодействуют между собой разными путями, создавая общие органы управления, разрабатывая и предпринимая общие акции для выполнения не только внутренних для системы таких формирований задач, но и внешних. Последние, в частности, заключаются в повышении эффективности противостояния государственным органам и институтам гражданского общества, в их ослаблении, криминализации населения, обеспечении разных форм поддержки соответствующей деятельности, включая идеологическую (*Емельянец, 2009*).

По мнению Э.Ф. Побегалло, организованная преступность – это обладающая высокой степенью общественной опасности форма социальной патологии, выражающаяся в постоянном и относительно массовом воспроизводстве сообществ (преступных организаций). Здесь имеет место сращивание организованной преступности с коррумпированной бюрократией. Он выделяет общеуголовную (гангстерскую), экономическую (хозяйственно-корыстную) и политическую (политизированную) преступность (*Побегалло, 1990*). И.В. Годунов считает, что организованная преступность – это «негативное социальное явление, складывающееся из организованной преступной деятельности, носящей постоянный характер, в виде совершения множества преступлений на криминально-профессиональной основе в целях криминального обогащения» (*Годунов, 2002*). Проблема организованной преступности рассматривается в одной и той же плоскости с криминальной экономикой и преступным бизнесом. В.В. Лунеев также связывает ее с криминальной экономикой и нелегальными финансовыми потоками, характеризует как массовое ограбление населения и открытое насилие на улицах, заказные убийства, похищения людей, захват заложников, рэкет, терроризм (*Лунеев, 1997*). По мнению А.И. Долговой, организованная преступность вплелась в экономику, вторглась в сферу национальных отношений, политику, стремится контролировать властные, управленческие, хозяйственные структуры, ей удается проводить акции по использованию этих структур в целях незаконного обогащения, она формирует стиль дельца теневой экономики (*Организованная преступность – 2..., 1993*). В.И. Третьяков под организованной преступностью понимает относительно самостоятельный вид преступности, представляющий собой совокупность всех преступлений, совершенных за определенный период времени независимо от места их совершения (на региональном, государственном или международном уровне) организованными группами и преступными сообществами (преступными организациями), и совокупность входящих в них лиц, а также сам процесс совершаемости данных преступлений в виде систематической, способной к самовоспроизводству криминальной деятельности, осуществляемой во всех сферах жизнедеятельности общества, приносящей финансовую прибыль, в том числе и от легализации криминальных доходов, обеспеченной собственными средствами защиты от социального контроля, включая коррупционные связи с представителями органов государственной власти и местного самоуправления, вплоть до проникновения во властные структуры.

А.И. Гуров под организованной преступностью понимает функционирование устойчивых, управляемых сообществ преступников, занимающихся преступлениями как бизнесом и создающих систему защиты от социального контроля с помощью коррупции и иных форм противодействия власти (*Гуров, 2013; Галкина, 2013*).

Анализ действующего российского законодательства позволяет констатировать, что правовые средства воздействия на организованные формы проявления преступности ориентированы на тяжкие и особо тяжкие преступления, совершенные преступными формированиями (*Зуев, 2011*).

Организованная преступность, а сегодня это модифицированный и более опасный за счет своей транснациональности феномен, представляет угрозу не отдельно взятым государствам, но целым регионам и всему мировому сообществу.

В российской организованной преступности отмечается расширение транснационального характера ее деятельности, развитии международных связей с организованными группами и преступными сообществами других стран. В настоящее время организованная преступность все больше приобретает международный или транснациональный характер, в результате чего она представляет реальную угрозу стабильности и экономическому развитию как отдельных государств, так и международного сообщества в целом. Важнейшим аспектом обеспечения безопасности Российской Федерации в условиях возрастания внутренних и внешних угроз, активизации различных антигосударственных сил является изучение влияния различных форм транснациональной организованной преступности на обеспечение собственной национальной безопасности, а также мер, направленных на повышение эффективности деятельности правоохранительных органов в указанной сфере (*Мусаелян, 2010*).

Объективные процессы глобализации способствуют взаимодействию международных преступных группировок. Ими используются и международная финансовая система, и каналы обмена информацией. Все это обуславливает интеграцию не только между государствами, но и между криминальными группами всех стран. Международная организованная преступность, действующая на территории Российской Федерации – это реальное явление.

Российский подход к борьбе с этим явлением однозначен. Он соответствует определению, выраженному в Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности. Правоохранительные органы РФ считают, что преступление носит транснациональный характер, если:

- оно совершено более чем в одном государстве;
- существенная часть его подготовки, планирования, руководства или контроля имеет место в другом государстве;
- совершено в одном государстве, но при участии организованной преступной группы, которая осуществляет преступную деятельность более чем в одном государстве;
- совершено в одном государстве, но его существенные последствия имеют место на территории другой страны (*Стрельников, 2009*).

Правоохранительные органы России и зарубежных стран используют различные формы сотрудничества, в том числе:

- 1) обмен информацией;
- 2) выдача преступника (экстрадиция);
- 3) международный розыск лиц;
- 4) выполнение поручений по запросам;
- 5) проведение совместных оперативно-розыскных мероприятий.

В целях повышения эффективности деятельности правоохранительных органов в международном сотрудничестве по противодействию организованной преступности представляется необходимым следующее:

- укрепить систему обеспечения безопасности государственных границ;
- усилить миграционный контроль за въездом, пребыванием и выездом иностранных граждан;
- постоянно совершенствовать и расширять правовую базу международного сотрудничества, в первую очередь по вопросам выдачи преступников, конфискации и возврата преступных доходов;
- регулярно проводить рабочие встречи с зарубежными коллегами в целях обмена информацией о лидерах и участниках организованных преступных формирований, а также их связях;
- эффективнее использовать оперативные возможности зарубежных коллег, каналы национального центрального бюро Интерпола и Бюро по координации борьбы с организованной преступностью и иными опасными видами преступлений на территории государств-участников СНГ для выявления и пресечения деятельности организованных преступных формирований;
- регулярно проводить совместные комплексные операции и оперативно-профилактические мероприятия по выявлению и раскрытию наиболее опасных преступлений транснационального характера;
- постоянно повышать уровень профессиональной подготовки сотрудников правоохранительных органов.

В современных условиях традиционные угрозы суверенитету государств и международному сообществу приобрели новое измерение, а также появились новые, ранее не проявлявшиеся в антигосударственной деятельности явления. Особую озабоченность вызывает возникновение новых форм активизации деятельности организованной преступности (в том числе транснациональной), организованных групп и преступных сообществ, имеющих международные связи или действующих на территории нескольких государств, посредством совершенствования методов функционирования соответствующих криминальных механизмов, усложнения схем получения преступных доходов. Существующая ситуация в сфере борьбы с транснациональной организованной преступностью усложняется также высокой ее латентностью, так как нередко значительная часть преступной деятельности «развернута» на территории других стран (*Люттов, 2010*).

Считаем целесообразным разработать программный документ (программа, концепция, стратегия) по противодействию организованной преступности. Его основными положениями должны стать:

1. Создание в системе МВД специализированных подразделений, отвечающих за разработку и реализацию государственной политики в данном направлении.
2. Аналитическая проработка вопросов противодействия организованной преступности, в частности, требующих глубокого изучения с целью последующего принятия решений. Отметим следующие из них:
 - тенденции и закономерности развития экономики и общественных отношений, их использование в интересах противоправной деятельности;
 - воздействие преступных формирований на экономическую ситуацию и общественные отношения;
 - государственная система принятия решений и участие в ней организованной преступности.
3. Декриминализация объектов и территорий, находящихся под влиянием лидеров криминальной среды, преступных сообществ или вовлеченных в систему криминальной экономики.
4. Включение вопросов противодействия организованной преступности в систему внешней политики Российской Федерации. Неотъемлемой ее частью должно стать проведение мероприятий, направленных на устранение факторов, способствующих росту организованной преступности в России.
5. Заключение ведомственных соглашений о регулярном проведении совместных с зарубежными странами оперативно-профилактических операций по декриминализации приграничных районов.
6. Расширение практики расследования уголовных дел об организованной преступности специализированными следственно-оперативными группами, что позволяет применять точечное воздействие на организованную преступность.

7. Регулярное рассмотрение вопросов противодействия организованной преступности органами государственной власти.

8. Разработка общественных механизмов противодействия организованной преступности.

Таким образом, борьба с организованной преступностью в целях обеспечения национальной безопасности Российской Федерации должна быть комплексной, ориентированной на ее пресечение не только мерами уголовно-правового воздействия, но и посредством использования механизмов противодействия основным источникам преступных доходов, нейтрализации международных связей, а также путем формирования в российском государстве и международном сообществе устойчивого негативного отношения к указанным деяниям. Несмотря на то, что международной и национальной практикой выработаны достаточно эффективные направления и механизмы борьбы с большинством преступлений транснационального и международного характера, динамика мировых процессов и социально-экономического развития российского общества требуют постоянной корректировки деятельности государства в этой сфере. Современные реалии в деле обеспечения национальной безопасности России требуют дальнейшего совершенствования законодательно-правового регулирования, принятия дополнительных организационно-правовых и управленческих мер на государственном уровне.

Кроме того, социальная политика и безопасность граждан играют огромную роль во внутренней политике любого государства, так как проблемы, возникающие в социальной сфере, напрямую связаны с развитием экономической и политической жизни страны, а, следовательно, служат своеобразным индикатором развития общества. Следовательно, наряду с эффективным противодействием транснациональной организованной преступности в качестве ключевых направлений можно выделить также комплексное решение проблем социально-экономической сферы (реализация приоритетных национальных проектов, преодоление неоправданно резкого расслоения населения, духовное оздоровление общества и т. п.); развитие военно-промышленного потенциала государства; тщательно выверенная и последовательно реализуемая внешнеполитическая деятельность России, направленная на всестороннее обеспечение национальных интересов и активное участие в решении вопросов, имеющих региональное или международное значение.

ЛИТЕРАТУРА

- Галкина В.И. (2013). Понятие и признаки организованной преступности в России // *Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки*. № 2. С. 88–91.
- Годунов И.В. (2002). Транснациональная организованная преступность в России: Автореф. дисс. ... д-ра юр. наук. Рязань, С. 24.
- Гуров А.И. (2013). Организованная преступность в России. Доступно на: <http://aferizm.ru/criminal/ops.htm>. Дата доступа: 21.01.
- Емельянцева А.Г. (2009). Терроризм как один из видов деятельности организованной преступности // *Российский следователь*. № 24. С. 16–22.
- Зуев С.В. (2011). Борьба с организованной преступностью: нужны надлежащие правовые средства // *Законность*. № 3. С. 28–30.
- Лунеев В.В. (1997). Преступность XX века. Мировой криминологический анализ. М. С. 288.
- Организованная преступность – 2. Проблемы, дискуссии, предложения (1993) / Под ред. А.И. Долговой, С.В. Дьякова. М. С. 6.
- Люттов А.А. (2010). Социальная политика и безопасность граждан США в условиях мирового кризиса // *США и Канада (экономика – политика – культура)*. № 1 (481). С. 17.
- Мусаелян М.Ф. (2010). Транснациональная организованная преступность как угроза национальной безопасности Российской Федерации // *Адвокат*. № 9. С. 50–58.
- Побегайло Э.Ф. (1990). Организованная преступность и совершенствование уголовно-правовой борьбы с ней // *Укрепление законности и борьба с преступностью в условиях формирования правового государства*. М. С. 41.
- Стрельников К.А. (2009). К вопросу о противодействии современной организованной преступности // *Российский следователь*. № 6.
- Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» (2009) // *Собрание законодательства РФ*. № 20. Ст. 2444.

REFERENCES

- Galkina V.I. (2013). Concept and characteristics of organized crime in Russia. Trans. North- Caucasian region. Social Sciences. No. 2. Pp. 88–91. (In Russian.)
- Godunov I.V. (2002). Transnational organized crime in Russia: Author. diss. ... Ph.D. Ryazan. P. 24. (In Russian.)
- Gurov A.I. (2013). Organized crime in Russia. Available at: <http://aferizm.ru/criminal/ops.htm>. Date of access: 21.01. (In Russian.)
- Yemelyantsev A.G. (2009). Terrorism as one of the activities of organized crime. Russian investigator. No. 24. Pp. 16–22. (In Russian.)
- Zuev S.V. (2011). Fight against organized crime: we need the appropriate legal means. Law. No. 3. P. 28–30. (In Russian.)
- Luneev V.V. (1997). Crime XX century. World criminological analysis. M. P. 288. (In Russian.)
- Organized crime - 2. Problems, discussion, proposals (1993). Ed. by A.I. Dolgovoy, S.V. Dyakova. M. P. 6. (In Russian.)

- Lyutov A.A.* (2010) . Social policy and security of U.S. citizens in the context of the global crisis. The United States and Canada (the economy – politics – culture). No. 1(481). P. 17. (In Russian.)
- Musaelyan M.F.* (2010). Transnational organized crime is a threat to the national security of the Russian Federation. Lawyer. No. 9. Pp. 50–58. (In Russian.)
- Pobegaylo E.F.* (1990). Organized crime and improving the criminal law to combat it. Strengthening the rule of law and the fight against crime in the formation of law. M. P. 41. (In Russian.)
- Strel'nikov K.A.* (2009). On the question of combating modern organized crime. Russian investigator. No. 6. (In Russian.)
- Presidential Decree of 12 May 2009 No. 537 «On the Strategy of National Security of the Russian Federation up to 2020» (2009). Collected Legislation of the Russian Federation. No. 20. Part. 2444. (In Russian.)

МИРОВОЙ СУДЬЯ В ЗЕРКАЛЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

ЦЫГАНЕНКО С.С.,

доктор юридических наук, профессор кафедры уголовного процесса и криминалистики,
Южный федеральный университет,
e-mail: zeross@rambler.ru

В статье описываются вопросы деятельности мировых судей в свете современных правовых тенденций, перспектив совершенствования судебного порядка рассмотрения дел.

Ключевые слова: правосудие; судебное разбирательство; дифференциация; процессуальный порядок.

JUSTICE OF THE PEACE IN THE MIRROR OF CONTEMPORARY TRENDS

TSIGANENKO S.S.,

Doctor of Law, Professor at the Department of Criminal Procedure and Criminalistics,
Southern Federal University,
e-mail: zeross@rambler.ru

In article questions of judges are considered in view of modern legal tendencies, prospects of perfection of the judicial order of disposal of legal proceeding.

Keywords: justice; proceeding; differentiation; the remedial order.

JEL classification: K10, K14, K42.

С середины 90-х гг. прошлого столетия институт мировых судей активно входит в правовую жизнь¹. Об этом говорят статистические данные – ведь мировые судьи максимально приближены к населению, благодаря чему они рассматривают значительное количество переданных им дел и материалов: до 41% уголовных, 76% гражданских и 96% административных дел в структуре дел, рассмотренных судами общей юрисдикции. При этом нагрузка в среднем на одного судью достигает 6 уголовных, 100 гражданских и 100–120 административных дел в месяц, окончанных производством (Головинская, 2008).

В связи с этим заслуживает особого интереса рассмотрение актуальных вопросов деятельности мировой юстиции в аспектах стратегии и практики, номинализма и реализма (Цыганенко, 2011).

Доктринально признанными положениями в настоящее время являются следующие.

1. Институт мировых судей представляет собой непосредственное проявление судебной реформы в Российской Федерации, т. е. результат качественных преобразований в сфере судебной власти, направленных по своим задачам и целям, прежде всего, на процессы ее демократизации, воплощение конституционного принципа разделения власти, судебный федерализм, а также обеспечение максимального доступа граждан к правосудию, судебной защиты прав и свобод.

2. Исторически существование мировой юстиции распадается на два периода. Впервые мировая юстиция в России была введена судебной реформой 1864 г. и действовала в виде самостоятельной обособленной ветви судебной системы до 1917 г.² Последующий период ее деятельности связан с новейшим временем.

3. В качестве одной из основных причин восстановления института мировой юстиции в России считается насущная необходимость обеспечения доступности правосудия для населения, связанная с территориальным расположением судов, оперативностью процедур возбуждения и рассмотрения дела и другими вопросами процессуальной формы. После существенных экономических и социально-политических преобразований, повлекших широкомас-

¹ В Российской Федерации федеральным конституционным законом РФ «О судебной системе Российской Федерации» от 31 декабря 1996 г. предусмотрены в качестве судов субъектов Российской Федерации мировые судьи (ст. 4, 28).

² За исключением периода с 1881 по 1914 гг.

штабные изменения в законодательстве, районные суды перестали справляться с возросшим количеством судебных дел. Введение института мировых судей должно было разрешить создавшуюся ситуацию. Перед мировой юстицией были сформированы задачи приближения судов к населению, оперативного рассмотрения простых дел, уменьшения нагрузки на судей федеральных судов, повышения качества работы судов (Яхьяев, 2007).

4. Современными исследователями подчеркивается, что институт мировых судей находится в настоящее время в стадии своего оригинального в историческом и национальном виде процесса становления и развития, достаточно непродолжительного по времени в сравнении с трансформацией российской государственности за последние 100 лет. Тем не менее, он тесно связан с сущностью глубинных общественно-политических преобразований в России, развернувшейся в конце второй половины XX в. и беспрецедентной по своей широте и роли судебноп-правовой реформы, достижением гуманистической цели – формирования демократического механизма защиты прав и свобод человека и гражданина.

Вышеизложенное предполагает изучение и обобщение практики его функционирования, анализ теоретических и организационных проблем его деятельности. В их числе следует, прежде всего, назвать вопрос несовершенства действующего законодательства, регулирующего деятельность мировых судей. Кроме того, компетенция мировых судей определена законом преимущественно по количественному показателю. Так, предельно возможный срок лишения свободы по уголовным делам, в свою очередь, может изменяться и не в полной мере отвечает новейшим положениям уголовного закона. Также, хотя и определена сумма исков по гражданским делам, тем не менее, на практике возникают ситуации, при которых обстоятельства дела формально подпадают под эти рамки, однако их рассмотрение мировыми судьями весьма затруднительно (иски, возникающие из семейно-правовых отношений, иски об определении порядка пользования земельными участками, строениями и другим недвижимым имуществом), что вызывает споры о подсудности между судьями районных судов и мировыми судьями.

Вряд ли приемлемым и эффективным с точки зрения исторических традиций и задач является действующий механизм рассмотрения мировым судьей уголовных и гражданских дел, поскольку законодательство не в полной мере способствует реализации потенциальных возможностей мировой юстиции по оперативному и скорому их рассмотрению. С учетом практики мировых судей требует корректировки и подсудность дел мировым судьям. Принятые Гражданский процессуальный и Уголовно-процессуальный кодексы не предусматривают упрощенных форм судопроизводства у мировых судей. Между тем, уже назрела необходимость оптимизации деятельности мировых судей, и известен тот факт, что мировые судьи, вдвое сократив нагрузку районных судов, сами несут непомерную судебную нагрузку, значительно превышающую допустимые нормы.

Федеральным законом «О мировых судьях в Российской Федерации» предусмотрено финансирование мировой юстиции из 2 источников: выплата заработной платы мировых судей осуществляется за счет средств федерального бюджета, а финансирование расходов по материально-техническому обеспечению их деятельности – из региональных бюджетов. Исследования показывают, что, к сожалению, не все субъекты Российской Федерации справляются с возложенной на них задачей материально-технического обеспечения мировой юстиции, в отдельных регионах мировые судьи оказываются не обеспечены элементарным: оргтехникой и канцтоварами, а выделенные мировым судьям помещения зачастую не отвечают санитарным требованиям и непригодны для отправления правосудия. Все это отражается на качестве правосудия и его доступности для населения (Куприянович, 2006).

В связи с вышеизложенным необходимо вести поиск наиболее эффективных путей и организационно-процедурных форм совершенствования деятельности института мировых судей.

Для чего необходимо, прежде всего, учитывать, что в ходе судебной реформы в Российской Федерации был сформирован институт мировых судей, к основным характеристикам которого следует отнести:

а) учреждение в качестве низового звена судебной системы РФ. По своей сущности мировой судья – должностное лицо, уполномоченное в установленном порядке на единоличное в пределах территории судебного участка осуществление правосудия и другой судебной деятельности в соответствии с процессуальным и материальным законодательством Российской Федерации;

б) установление для мировых судов общего процессуального и организационно-функционального механизма осуществления правосудия.

Необходимость учреждения в современной России мировой юстиции в 1998 г. была вызвана реальными процессами преобразования судебной системы в условиях демократических реформ, вследствие чего, с одной стороны, произошел существенный рост количества рассматриваемых судами уголовных и гражданских дел, а с другой – возникли потребности в высоком качестве правосудия, обусловившие значимость и авторитет судов в российском обществе, их роль как органов защиты нарушенных прав граждан, выразившиеся в необходимости учреждения института мировых судей, специализирующихся на рассмотрении и разрешении в упрощенном порядке относительно несложных судебных дел.

Современная российская модель мировой юстиции как с исторической (в отличие от дореволюционной модели), так и с организационно-правовой стороны представляет собой относительно новый и самостоятельный механизм воплощения правосудия и иной судебной деятельности, сформированный в условиях российского конституционализма, федеративного устройства и единства судебной власти, находящийся в процессе своего становления и развития.

Основными признаками современной российской модели деятельности мировых судей являются:

- положение мировых судей как судов субъектов РФ (нижнее звено судов общей юрисдикции субъектов РФ), входящих при осуществлении правосудия в судебную систему РФ;

- рассмотрение дел на основе процессуального и материального права РФ;
- особенности формирования корпуса мировых судей с учетом общих конституционных требований, воплощенных в федеральном законодательстве и региональных механизмах выборности;
- финансировании мировой юстиции из двух источников: выплата заработной платы мировым судьям осуществляется за счет средств федерального бюджета, а финансирование расходов по материально-техническому обеспечению их деятельности – из региональных бюджетов;
- профессионализация состава корпуса мировых судей в виде обязательного наличия высшего юридического образования;
- обладание общим правовым статусом представителя судебной власти. В свою очередь, к специфической особенности правового статуса мирового судьи относится его обусловленность двойственностью правового положения мирового судьи в процессе осуществления им правосудия в Российской Федерации. С одной стороны, мировой судья относится к судам общей юрисдикции субъекта Российской Федерации, а с другой, являясь судом общей юрисдикции, руководствуется при осуществлении правосудия по гражданским и уголовным делам федеральными законами, выносит решения именем Российской Федерации;
- осуществление мировыми судьями исключительно судебных функций;
- обладание особой юрисдикцией (сочетающую предметный и территориальный признак) на основе категорий правового деликта (правонарушения);
- упрощенная форма (порядок) деятельности в виде единоличного рассмотрения дел мировыми судьями;
- активное использование мировыми судьями сокращенных, примирительных и согласительных процедур;

Воплощение данных характеристик и их развитие связано в перспективе с двухзвенной моделью мировых судов в системе судов общей юрисдикции:

- первое звено – мировые судьи в качестве первой инстанции в системе судов общей юрисдикции субъектов РФ;
- второе – самостоятельная апелляционная инстанция для мировых судей – сессия мировых судей, наделенная правом отменять приговоры (решения) мировых судей³.

4. Сущностная черта функционирования мировых судей как приближенность их к населению, необходимость обеспечения свободного и равного доступа граждан к правосудию, исторические традиции, положенные в основу мировой юстиции со времен Судебных уставов обуславливают, по преимуществу, порядок их деятельности по типу «суммарного» процесса, т. е. деятельности органов суммарной юрисдикции, специализирующихся на рассмотрении значительных по количественному показателю, но незначительных по степени своей опасности и мерам ответственности судебных дел. Деятельность таких судов позволяет освободить вышестоящие суды от бремени рассмотрения множества несложных дел и, тем самым, способствует более качественному и эффективному отправлению правосудия. Суммарная (упрощенная) процедура рассмотрения незначительных уголовных и гражданских дел в мировых судах является исторически наиболее оптимальной формой осуществления правосудия по данной категории дел и обеспечивает в сжатые сроки достижение его основных целей – защиты и охрану прав и законных интересов личности и применение юридических мер воздействия (ответственности).

В связи с чем, по нашему мнению, при осуществлении правосудия мировой судья должен активно применять упрощенно-сокращенные процедуры, что обеспечит оперативное и доступное рассмотрение дел.

В сфере уголовного судопроизводства это востребует категории уголовного проступка, широкое применение дискреционно-диспозитивного механизма уголовного преследования, упрощенный порядок установления обстоятельств дела судом.

В более конкретном виде это касается следующих актуальных вопросов:

1. Совершенствованием порядка судебного рассмотрения дел частного обвинения.

Известно, что изменение процессуального порядка возбуждения дел частного обвинения потребовало закрепления в законе специальных требований в отношении формы и содержания заявления потерпевшего (ч. 5 ст. 318 УПК РФ). Эти положения отличают заявление потерпевшего по делу частного обвинения от заявления о преступлении как повода к возбуждению уголовного дела, предусмотренного п. 1 ч. 1 ст. 140 УПК РФ.

Подготовительные действия мирового судьи, связанные с рассмотрением уголовного дела частного обвинения, также обладают рядом особенностей. Так, отсутствие досудебного производства по делам частного обвинения предполагает необходимость совершения процессуальных действий по собиранию доказательств, что является правом сторон. Однако мировой судья обязан оказывать содействие сторонам по их ходатайству в собирании доказательств по делу частного обвинения, которые не могут быть получены им самостоятельно (ч. 2 ст. 319 УПК РФ).

Особую роль как способ разрешения спора, и не только для дел частного обвинения, призван играть институт примирения. Согласно ч. 2 ст. 20 УПК РФ возможность прекращения производства в связи с примирением потерпевшего с обвиняемым является неотъемлемым признаком частного порядка осуществления уголовного преследования. Такое примирение допускается до удаления суда в совещательную комнату для постановления приговора. Но согласно ч. 5 ст. 319 УПК РФ мировой судья лишь разъясняет сторонам возможность примирения и в случае поступления от них заявления о примирении производство по уголовному делу должно быть прекращено в соответствии с ч. 2 ст. 20 УПК РФ.

Для обеспечения эффективности судопроизводства у мирового судьи в дополнительном урегулировании нуждается предусмотренная в ч. 5 ст. 319 УПК РФ процедура примирения, поскольку законом не определен достаточ-

³ Происшедшая в РФ реформа апелляции касается процессуальной процедуры – апелляционного производства, однако вопросы апелляции тесно связаны и с развитием судостроительных форм.

ной мере порядок её проведения. Наиболее подходящим вариантом было бы её проведение в порядке подготовки к судебному заседанию, если мировому судье становится известно о желании сторон примириться.

3) наделение частного лица-потерпевшего правом инициирования уголовного преследования путём подачи мировому судье заявления;

4) состязательность судопроизводства, при котором поддержание обвинения осуществляет частный обвинитель;

5) особая роль примирения как способа разрешения дел частного обвинения;

6) возможность производства по данной категории дел в публичном порядке путём возбуждения прокурором дела в случаях, когда потерпевший в силу беспомощного состояния или по иным причинам не может защищать свои права и законные интересы. Такое уголовное дело подлежит производству предварительного расследования.

Порядок рассмотрения мировым судьёй дел частного обвинения включает следующие этапы: 1) решение вопроса о возбуждении уголовного дела (приём заявления потерпевшего и определение подсудности; проверка заявления потерпевшего с целью установления соответствия её содержания и формы требованиям ч. 5 и ч. 6 ст. 318 УПК РФ, назначения в необходимых случаях срока для внесения исправлений в заявление; 2) подготовительные действия мирового судьи по возбуждённому уголовному делу (разъяснение заявителю прав; оказание содействия сторонам в собирании доказательств; обеспечение прав лица, в отношении которого подано заявление; выяснение возможности прекращения возбуждённого уголовного дела частного обвинения в связи с примирением потерпевшего с обвиняемым); 3) назначение дела частного обвинения к рассмотрению в судебном заседании; 4) судебное разбирательство.

Наиболее существенные изменения порядка рассмотрения дел частного обвинения мировым судьёй связаны с этапом возбуждения дела и его подготовки к судебному разбирательству. Значительное число ошибок в практике рассмотрения дел частного обвинения связано именно с этим этапом производства.

Для того, чтобы производство у мирового судьи в целом приобрело черты дифференцированного и было бы основано применение апелляционного порядка пересмотра решений мирового судьи, следовало бы возродить предусмотренную ранее процессуальным законом процедуру сокращённого судебного следствия. Важную роль в этом плане сыграло бы применение мировым судьёй также ускоренных процедур для рассмотрения дел о преступлениях небольшой тяжести в случае признания обвиняемым своей вины и заочного порядка судебного разбирательства.

Институт производства у мирового судьи включает и нормы, регулирующие процедуру рассмотрения мировым судьёй уголовных дел частного обвинения (ст. ст. 318–319, 321–323 УПК РФ).

Применение процедуры рассмотрения дел частного обвинения мировым судьёй имеет исторические предпосылки в российском уголовном процессе и, как показывает судебная практика, действительно способствует обеспечению доступа населения к правосудию, судебной защите прав и свобод граждан.

На основании действующего законодательства к числу наиболее важных черт этого порядка относятся:

1) рассмотрение специального круга дел частного обвинения, установленного законом. Это преступления, относящиеся к категории небольшой тяжести. Но более важное значение для применения уголовной ответственности в случае их совершения имеют интересы лица, которому был причинён такими противоправными действиями вред – физический, имущественный, моральный. В соответствии с ч. 2 ст. 20 УПК РФ к категории дел частного обвинения относятся такие преступления, как: умышленное причинение лёгкого вреда здоровью (ч. 1 ст. 115 УК РФ); побой (ч. 1 ст. 116 УПК РФ); клевета (ч. 1 ст. 128.1 УК РФ).

2) отнесение дел частного обвинения к юрисдикции мирового судьи.

Несмотря на применение указанного порядка производства в отношении деяний с ограниченной законом степенью тяжести, его нормативная регламентация, предусмотренная разделом XI, гл. 41 УПК РФ, основана на всех общих положениях. Таким же образом рассматривает уголовные дела, исключённые из подсудности мирового судьи, и судья федерального районного суда.

Отказ от применения сокращённых процедур судебного производства при рассмотрении уголовных дел мировым судьёй в противоположность прежнему уголовно-процессуальному законодательству не соответствует историческим тенденциям в этой области.

Зарубежный и отечественный опыт свидетельствуют о необходимости и полезности деятельности мировых судей по рассмотрению малозначительных гражданских дел.

Гражданскому судопроизводству также необходима идея дифференциации, разработка наиболее оптимальной процессуальной формы рассмотрения и разрешения мировыми судьями гражданских дел, отнесенных законом к их компетенции.

Необходимо ГПК РФ дополнить специальной главой, посвященной особенностям гражданского судопроизводства у мирового судьи. В главу ГПК РФ, посвященную особенностям гражданского судопроизводства, необходимо внести дополнения, законодательно закрепив специфику процедуры рассмотрения уголовных и гражданских дел у мирового судьи и пересмотра его судебных постановлений.

В более радикальном упрощении нуждается и порядок административного производства у мирового судьи, прежде всего, за счет расширения использования диспозитивно-дискреционных форм и процедур.

Очевидно, что некоторые из этих вопросов могут быть с точки зрения юридической техники и правотворческих технологий воплощены в законодательстве в короткий период, другие же потребуют более значительного исследования и разработки с целью эффективного их воплощения, но перспективность их применения у мирового судьи в настоящее время является почти общепризнанной.

ЛИТЕРАТУРА

- Головинская И.В.* (2008). Мировая юстиция : концепция совершенствования уголовного судопроизводства. Автореф. дисс. ... доктора юрид. наук. Владимир. С. 4.
- Куприянович Н.В.* (2006). Мировой суд в системе судебной власти Российской Федерации: вопросы теории и практики. Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. Саратов. С. 3.
- Цыганенко С.С.* (2011). Между номинализмом и реализмом психологических основ методологии права // *TERRA ECONOMICUS*. Т. 9. № 3. С. 88–94.
- Яхьяев М.Б.* (2007). Особенности правового статуса мирового судьи в системе судебной власти Российской Федерации. Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. М. С. 3

REFERENCES

- Golovinskaya I.V.* (2008). World Justice : The concept of improving the criminal justice system. Author. diss Dr. of Science. Vladimir. P. 4 . (In Russian.)
- Kupriyanovich N.V.* (2006). The World Court in the judicial power of the Russian Federation : problems of theory and practice. Author. diss PhD. Saratov. P. 3. (In Russian.)
- Tsiganenko S.S.* (2011). Between nominalism and realism of the psychological foundations of law methodology. *TERRA ECONOMICUS*. T. 9 . No. 3 . P. 88–94. (In Russian.)
- Yah'yayev M.B.* (2007). Features of the legal status of the judges in the judicial system of the Russian Federation. Author. diss PhD. M. P. 3. (In Russian.)

ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА РОССИИ НАЧАЛА XXI ВЕКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ИВАННИКОВ И.А.,

доктор юридических наук, доктор политических наук,
профессор кафедры теории и истории государства и права,
Южный федеральный университет,
e-mail: iva_ia@outlook.com

В статье автор исследует особенности и проблемы развития правовой культуры современной Российской Федерации, связывая их реализацию с целым комплексом модернизации политической и правовой систем страны. Предложены пути консолидации российского общества и новая система правовых ценностей.

Ключевые слова: правовая культура; правовая культура российского общества; государственная власть.

LEGAL CULTURE OF RUSSIA OF THE BEGINNING OF THE XXI CENTURY: TOPICAL ISSUES OF THEORY AND PRACTICE

IVANNIKOV I.A.,

Doctor of Sciences, Professor of the Department of theory and history of state and law,
Southern Federal University,
e-mail: iva_ia@outlook.com

In the article the author explores the characteristics and problems of development of legal culture of the Russian Federation, linking their implementation with a complex modernization of the political and legal systems in the country. The ways of consolidation of Russian society and the new system of legal values.

Keywords: legal culture; legal culture of the Russian society; state power.

JEL classification: K10, N93, N94.

Теория правовой культуры

В культурологии при анализе культуры используются различные подходы. Так, с точки зрения деятельного подхода, культура рассматривается как сфера человеческой деятельности, включающая творчество, игру, управление, образование, воспитание и др. В рамках этого подхода под культурой также понимается определенная совокупность материальных и духовных достижений, которые выражены в продуктах материального и духовного труда. Культура – это процесс освоения людьми уже имеющихся результатов творческого труда, т. е. превращение их в способ организации и развития человеческой жизнедеятельности. К понятию культуры можно подходить и с точки зрения ценностных установок. Ценностный подход выявляет роль и место социальных норм и институтов, отношения людей друг к другу и к самим себе, оценку ими самих себя. Имеющиеся в обществе формы и способы мышления – это показатель культуры отдельного человека, группы индивидов и общества в целом. С точки зрения автора, понятие «правовая культура» зависит от понятия «право» и кратко определяется автором как способность действовать «по закону», а не «по праву». Пространное определение может быть таким: *правовая культура* – это часть общей культуры, представляющая собой деятельность и результаты деятельности людей в сфере государственно-правовых отношений, выражающихся в правовых заповедях, символах, нормах, а также оценку этих явлений и духовных продуктов жизнедеятельности, их влияние на юридически значимое поведение субъектов. Поэтому некультурное поведение с точки зрения права – это негативное нигилистическое отношение

индивидов и их объединений к юридическим нормам, нарушение действующего законодательства. В силу такого понимания правовой культуры всякое противоправное поведение есть антикультура, а поэтому звучит абсурдным утверждением о существовании криминальной субкультуры или культуры.

Структура правовой культуры может быть представлена следующими компонентами:

- 1) правосознание;
- 2) правовые заповеди;
- 3) правовые символы;
- 4) право;
- 5) правовые отношения;
- 6) законность и правопорядок;
- 7) правомерная деятельность субъектов;
- 8) государственно-правовые институты;
- 9) юридическая наука;
- 10) юридические акты.

Необходимо отметить, что исторически первыми возникли такие элементы правовой культуры, как правовые символы.

Юридическое сознание любого народа получало значение права тогда, когда оно выражалось в каких-либо символах (жестах, божественных, знаковых). Вторыми по времени возникновения, скорее всего, были правовые заповеди, которые представляли краткие изречения, аналогичные пословицам (заповеди Моисея и др.).

Конечно, это не исчерпывающий перечень, так как в процессе аккультурации возможно количественное увеличение структурных элементов правовой культуры. Привнесение в одну культуру элементов другой культуры приводит к системным изменениям в обществе, государстве и образе жизни людей.

В многонациональных государствах правовая культура общества очень сложна, так как включает в себя сочетание общегосударственной и национальной правовых культур. Правовая культура человеческого общества (населения земного шара) формируется при заимствовании национальных правовых культур и в процессе аккультурации. Правовая культура общества отдельно взятого государства содержит как общие, особенные так и единичные признаки. Поскольку нет совершенно одинаковых людей, народов и государств, то нет и одинаковых правовых культур личности и народа. Конечно, правовая культура одной отдельно взятой личности – это частица правовой культуры нации, расы, класса, общества, зависящая от жизненного опыта этой личности, уровня ее юридического образования и правовых навыков, что и влияет на ее юридически значимое поведение.

Теоретическая правовая культура является подвидом профессиональной. Разница состоит лишь в том, что ее приписывают не всем юристам, а лишь тем, которые имеют научные знания о сущности и взаимодействии государственно-правовых явлений. Это, как правило, ученые-юристы, работники научно-исследовательских и учебных центров правового профиля.

В конце XX – начале XXI вв. в России сформировалась социальная прослойка ученых-юристов, которые активно занимаются юридической теорией и практикой. Их правовая культура может быть охарактеризована как доктринально-прагматическая.

Обыденный, профессиональный и теоретический уровни правовой культуры взаимодействуют. Они формируются в процессе правового воспитания, которым должны заниматься государство и все остальные институты политической системы общества: политические, профсоюзные, военные и другие государственные и общественные организации. Юридические знания и опыт должны передаваться от поколения к поколению. Сам процесс передачи этих знаний и опыта осуществляет воздействие на сознание и поведение человека, формирует у него позитивные представления, взгляды, ценностные ориентации, чувства и эмоции. Все это способствует воспитанию законопослушности, влияет на соблюдение, исполнение и использование индивидом юридических норм.

Подводя общий итог, можно отметить, что культура, в отличие от антикультуры, не несет в себе разрушения. Любое определение правовой культуры не может являться абсолютно правильным, так как существует проблема понимания не только самой культуры, но и права.

Правовая культура российского общества

Правовая культура общества – это вся сфера материального и духовного воспроизводства права, юридическая практика народа в конкретный исторический период.

Правовая культура общества характеризуется состоянием и спецификой общественного правосознания, системой массовой правовой информации, уровнем развития законодательства, правопорядком и положением в стране. Зрелость общества народа зависит от его общей и правовой культуры, в частности. Конечно, российские граждане могут рассуждать о том, какое у них государство, сравнивать его с СССР времен «застоя», с государствами Западной Европы и США, но при любом сравнении в России смертность превышает рождаемость, у граждан нет уверенности в завтрашнем дне, растут инфляция и преступность. Все это говорит о более низкой правовой культуре российского общества.

Обычаи, традиции и устои жизни той или иной местности накладывают отпечаток на нравственное и психологическое состояние постоянно проживающих там людей. Люди, привыкшие к вековой вере, форме правления и традициям своих предков, не желают без видимых причин от них отказываться. Нарушение это-

го кем-либо вызывает в российской провинции общественное осуждение, молчаливое или гласное, снижающее рейтинг субъекта-нарушителя. Здесь моральная ответственность пронизывает отношения между людьми очень глубоко, что способствует формированию законопослушных граждан, у которых хорошо развито чувство долга. Здесь более обострена моральная ответственность перед окружающими и стыд за негативную оценку своих действий с их стороны, что заставляет индивидов придерживаться в своем поведении принятых в данной местности обычаев и традиций. Это хорошо усвоили враги России. Ее многонациональный состав, а также низкая политическая и правовая культура населения были использованы спецслужбами США при развале СССР.

З. Бжезинский в 2007 г. признал, что занимая должность помощника президента Дж. Картера в конце 1970-х гг., он предложил «закрытую программу, направленную на поддержку стремлений к независимости со стороны нерусских национальностей Советского Союза» (Бжезинский, 2007. С. 63). По поводу развала СССР З. Бжезинский отметил, что 26 декабря 1991 г. «империя Зла униженно признала свое поражение...» (Бжезинский, 2007. С. 23). Поражение СССР это, по З. Бжезинскому, не только результат сорокалетних усилий американских президентов, но и таких фигур, как «...Папа Иоанн Павел II, лидер польского движения «Солидарность» Лех Валенса и инициатор разрушительной перестройки советской системы Михаил Горбачев» (Бжезинский, 2007. С. 24). США оказали правительству Б. Ельцина в 1992 г. финансовую помощь в размере 60 млрд долл. «Большая часть этих денег была просто украдена. Хаос и коррупция превращали в насмешку российские и американские заявления о «новой демократии» в России», – отметил З. Бжезинский (Бжезинский, 2007. С. 67). Мы же отметим, что нет подлинной демократии в государстве с низкой правовой культурой общества и государственных служащих.

Современное человечество вступило в эру выживания индивидов, наций, рас и государств (стремительный рост народонаселения, глобальное потепление, экологический и мировой экономический кризисы). Российская Федерация и другие государства, которые возникли на территории бывшего СССР, еще не закончили процессы реформирования своих экономических, политических, правовых и духовных систем и оказались в особо тяжелых условиях. Среди внутренних проблем государства актуальной является проблема гуманизации законодательства и взаимной ответственности государства и граждан. После развала СССР Российская Федерация и русский народ оказались в невыгодной ситуации: образовалось государство без четких границ и искусственно разделенный русский народ. Если в период с 1917 по 1937 гг. большевистское руководство СССР уничтожало национальную культуру русского народа, боролось с религиями, то после 1988 г. пришедшие к власти националисты в большинстве республик бывшего СССР стали развивать национальную самобытность. Если Европа объединялась и создавала наднациональные и надгосударственные органы власти, то на территории бывшего СССР верх взял национализм. Наряду с ним стали иметь место нацизм, фашизм, религиозный фанатизм и исламский терроризм. Националисты в республиках, несмотря на то, что русский язык знало все население союзных республик, не признали его государственным или даже вторым государственным, даже в таких республиках как Казахстан, Латвия, Литва, Украина и Эстония, где русские составляли большинство населения. Даже освободившиеся в 1956 г. от колониальной зависимости Тунис закрепил два государственных языка – арабский и французский. Это положительно отразилось на культурном развитии населения страны. Правительства многонациональных государств, возникших после развала СССР, столкнулись с проблемой национальной идентичности. Попытки создания национальной идентичности в Российской Федерации в виде «россияне», «казахстанской нации» в Казахстане не оправдали себя. У коренных народов исторической России, проживавших на территориях Российской империи и СССР, нет другой исторической родины.

В условия современной Российской Федерации возник целый комплекс проблем.

Первая проблема – поиска объединительной идеи для всех коренных народов страны.

Правовая культура России представлена сейчас правовыми культурами населения традиционно русских областей, краев и республик в составе России. В республиках, где доминирует исламская религия, ослабло преподавание русского языка, но возник интерес к арабскому языку.

Вторая – это безответственность государственной власти, политических элит за результаты проводимой политики. Поэтому необходима норма в УК РФ и ГК РФ об ответственности государственных служащих работающих в законодательных и судебных органах власти.

Третья – правовой нигилизм и правовой романтизм. Правовой нигилизм свойствен всем государствам, в которых недавно существовало или существует правовое неравенство граждан. Правовой нигилизм иногда считают наследием прошлого: многовекового крепостничества, теории и практики диктатуры пролетариата, административно-командной системы и т. д. Однако все эти факторы являются несущественными. Деформация правосознания (искажение, изменение) индивидов и общества может наступить в любое время и выразиться в их неправомерном поведении. Ее предпосылками выступают невоспитанность, недостатки личной культуры, равнодушие к людям, бюрократизм, безумие. Эффективность государственной власти также находится в прямо пропорциональной зависимости и от правовой культуры граждан.

Некультурное поведение с точки зрения права – это негативное нигилистическое отношение индивидов и их объединений к юридическим нормам, нарушение действующего законодательства. Всякое противоправное поведение есть поведение некультурное, так как культура не несет в себе разрушения.

Четвертая проблема – низкий уровень правовой культуры государственных служащих. Судьба любого государства и народа, проживающего на его территории, зависит, в первую очередь, не от обширности пло-

щади страны, численности и плотности населения, экономической и военной мощи, а от уровня политической и правовой культуры государственных служащих и, в первую очередь, высших должностных лиц государства. Именно с их противозаконными поступками связаны самые трагические события отечественной истории XX в.: 1917, 1991, 1993 гг.

После 1991 г. в России обострились противоречия между находящейся у власти элитой и подавляющей массой населения, центром и провинцией. Проявилась многоаспектность ментальности. Проблемой российского общества 1990-х – начала 2000-х гг. являлось то, что многие высокие должности были заняты чиновниками, которые, по сути, по состоянию души и образу жизни не соответствовали званию интеллигента, не обладали должной правовой культурой и не являлись профессионалами в той сфере деятельности, которую должны были контролировать или в которой были обязаны осуществлять руководство персоналом. Эти люди были не в состоянии оценить истинное положение дел в министерстве, департаменте, агентстве, государстве и определить его место в мире. Государственный служащий-профессионал – это еще и интеллигент, всесторонне развитый человек, обладающий высокими нравственными качествами, готовый отдать свои знания людям. Это политик, который должен стремиться набирать опыт, а также обязан хорошо знать внутренние проблемы и пути их решения в рамках закона.

Самая главная проблема российской государственной власти – в ней самой. Нет ответственности ветвей власти за результаты своей деятельности. Субъекты законодательной власти особенно отличаются невысокой правовой культурой. Правовая культура законодателей материализуется в принимаемых ими законах. Много проблем создал принятый в 2004 г. Жилищный кодекс РФ. Согласно ст. 30, дети супругов, расторгнувших брак, стали считаться бывшими членами семьи. Их было реально выписать, а квартиру или дом продать. Но особенно некачественно налоговое законодательство.

Особое внимание необходимо уделить правовому воспитанию будущих госслужащих и юристов. Именно от государственных служащих и юристов общество ждет проявления образцов честности, добросовестности и профессионализма, а это невозможно без порядочного и уважительного отношения их друг к другу. В учебных заведениях, где готовят будущих государственных служащих, и на юридических факультетах нужны в качестве обязательных учебных дисциплин курсы служебной, судебной, прокурорской, следовательской и адвокатской этики, т. к. юридическая этика – это часть правовой культуры и показатель профессиональной зрелости. Но и этого недостаточно. Занимаясь юридической практикой профессионально или находясь на государственной службе, юристы и государственные служащие обязаны заниматься самовоспитанием и самообразованием, самостоятельным анализом политико-правовой теории и практики на протяжении всей своей профессиональной деятельности. Каждый практик или теоретик должен стремиться быть профессионалом своего дела. Успех здесь зависит в большей степени от самого человека, от его способностей и желания. Госслужащие и юристы, в первую очередь, должны демонстрировать образцы законопослушности. Госслужащие должны руководствоваться интересами государства, иметь высокую общую и правовую культуру. Их деятельность – это служение России, её народу. Государственные служащие не должны увольняться за попытку блюсти государственный интерес, а наоборот, должны быть повышены в должности или награждаться материально. В министерствах, федеральных службах должны действовать аналитические отделы, состоящие из ученых, которые должны анализировать состояние общества и государства, оценивать международный имидж государства и вовремя информировать верховную государственную власть о возможных проблемах, предвидеть кризисы. Это состоит в изучении идей и тактики поведения оппозиции, в корректировке её методов борьбы за власть.

Законодательство устанавливает определённые ограничения для государственных служащих в связи с прохождением ими государственной службы, а поэтому те же законы должны закреплять определённые гарантии и льготы, которые компенсировали бы эти ограничения. Я считаю, что субъекты государственной власти в период выполнения своих функций должны иметь материальные привилегии в качестве признания их повышенной ответственности за результаты собственной деятельности и неизбежного при этом психического напряжения. Прямые денежные выплаты представителям государственной власти должны быть в 3–10 раз выше прожиточного минимума, в зависимости от занимаемой должности и ее социальной значимости. На государственной службе нужны законопослушные профессионалы. Эти люди должны иметь государственное правосознание, а значит – признавать огромную роль государства в обеспечении государственной безопасности. При этом само понятие «государственная безопасность» должно ими пониматься адекватно существующей форме государства.

Высокая правовая культура должностных лиц является условием обеспечения реализации субъективных прав и юридических обязанностей в обществе, гарантией соблюдения законности и правопорядка.

В системе разделения властей нет ни одной ветви власти, где не работали бы юристы. Особенно их много в правоохранительных органах, которые призваны способствовать укреплению законности и правопорядка, предупреждению и искоренению преступности, охране интересов общества, прав и свобод граждан, воспитанию граждан в духе неуклонного соблюдения Конституции и других законов и уважению правил общежития.

Правовая культура юристов отличается от правовой культуры других граждан и должностных лиц не столько элементами структуры, сколько содержанием. Для нее характерны более полные правовые знания, умение применить их на практике и поступать в соответствии с законом. Так, правовая культура адвоката четко проявляется в умении написать исковое заявление и т. д.

Судебная форма защиты прав граждан имеет преимущество перед другими формами. Это обусловлено высоким положением суда в Российской Федерации как органа, подчиненного только закону, характеризующегося

независимостью судей и т. д. Вместе с тем, для того, чтобы все эти факторы способствовали реализации прав граждан, необходимо высокое качество правосудия, которое определяется уровнем общей и правовой культуры судей.

Для того чтобы судить о правовой культуре судьи, необходимо учитывать уровень его образования, юридический опыт и квалификацию, т. е. профессионализм.

Квалификация – один из важнейших критериев правовой культуры судьи. Профессионализм – это свойство, которое приобретает тогда, когда человек полностью отдает себя своему делу в течение всей сознательной жизни.

На практике ряд судебных ошибок порождаются ошибками, допущенными в ходе дознания и предварительного следствия. Поэтому должны предъявляться высокие требования и к уровню правовой культуры работников правоохранительных органов.

Государственные служащие в меру своей ответственности и значимости должны уметь дать правильную оценку политическим событиям и юридически-значимому поведению субъектов права. При ином варианте событий они просто обществу не нужны. Государственная власть заинтересована в том, чтобы граждане исполняли законы. Однако некоторые люди рассуждают иначе: если я должен следовать закону, то закон должен быть справедливым, моральным с точки зрения подавляющего числа населения страны. В силу этого, реализация государственной властью закона любым путем имеет малую степень его эффективности и часто противоречит пониманию правовой культуры.

Российская Федерация – это совершенно другое государство, чем СССР, не только по территории, но и по экономической, политической, правовой и духовной системам. Это государство, которое приняло западные ценности и образ жизни, но при этом в ряде субъектов Федерации очень сильно влияние ислама, а некоторые народы, населяющие Россию, могут создать свои национально – территориальные образования. Но повысился ли после этого имидж России? Имидж государства зависит от многих факторов: не только от личности главы государства, но и от обширности территории, мощи вооруженных сил, уровня развития культуры, от того, насколько последовательно оно готово защищать интересы своих соотечественников, оказавшихся за рубежом. А это могут быть люди разной национальности, социального и имущественного положения. Экономический рост также не всегда является единственным и решающим фактором успеха.

Практически во все времена правовое воспитание рассматривалось как профилактика правонарушений. Образовательные учреждения призваны повышать у граждан правосознание и правовую культуру молодого поколения, формировать у этой категории позитивное отношение к праву, правосудию, законности. Образовательный и воспитательный процессы должны быть взаимосвязаны. Правонарушения в практической деятельности выпускников вузов связаны с субъективными факторами, обусловленными низким уровнем правового и нравственного воспитания в вузе. Функция правового воспитания в подготовке юриста возложена на каждого преподавателя, который своим личным примером должен демонстрировать образцы законопослушности, профессионализма и патриотизма, активной борьбы с правонарушениями. При этом необходимо повышать и общекультурный уровень молодежи. Это не только нужно делать на занятиях, в ходе учебного процесса, но и во внеучебное время. Можно, например, узаконить день бесплатной работы музеев или ввести в учебный процесс обязательные посещения музеев, как это делается в ФРГ.

Поэтому все граждане России должны участвовать в совершенствовании институтов государства, бороться за большую справедливость, за гуманную государственную власть. При этом нужно помнить, что бесконтрольная экономическая власть приобретает политическое влияние и ведет к олигархическому правлению. В этом случае государственная власть уже не может выражать интересы всего народа.

В России 1990-х гг., и особенно в начале 2000-х гг., возник дефицит социальной справедливости и нравственности. Почему безнравственные люди быстро поднимаются по служебной лестнице? Социальное расслоение стало угрозой стабильности страны.

Во властных структурах оказались люди, доходы которых неизвестны, а причины их богатства покрыты тайной. Они стали причастны к правотворчеству. Они закрепляют в законах свои представления о «правопорядке», а иногда и о «справедливости». Проблемой российского общества второй половины 1990-х – начала 2000-х гг. явилось то, что многие высокие должности заняты чиновниками, которые, по сути, по состоянию души и образу жизни не соответствуют званию интеллигента, не обладают и не желают обладать должной правовой культурой. В силу этого необходимо обновить кадровую государственную политику подбора и расстановки кадров.

Дефицит справедливости в обществе порождает политическую нестабильность, падение нравов и рост преступности.

Налоги необходимы для нормального функционирования государственного механизма, а в современных государствах и для поддержания инвалидов, пенсионеров и других нуждающихся в материальной поддержке слоев общества. Но налоговое законодательство является самым нестабильным в России. Его нормы меняются очень часто, что приводит к многочисленным ошибкам на практике, в толковании норм права. Налогоплательщик всегда толкует нормы в свою пользу. Есть существенные проблемы и в пенсионном законодательстве. Нормально, если пенсия составляет не более 80% от зарплаты, но и не менее 50%. Россия должна к этому стремиться.

Как можно объединить такой народ в единое целое?

1. Государственная власть должна создать не на словах, а на деле атмосферу заботы о каждом гражданине России.

2. Должна быть реальная ответственность государственных чиновников за свои действия.

3. Развитие гласности в деятельности центральных и местных органов власти. Принятие норм права, изменяющих правовой статус личности, только на референдуме после предварительного всенародного обсуждения.

4. Конкретная борьба с коррупцией.

5. Сведение к минимуму правового нигилизма путем повышения уровня правовой культуры общества, совершенствования качества принимаемых законов, упрочнения законности и правопорядка.

В зависимости от того, что человек понимает под правом, в определенной степени складывается его осмысление и трактовка правовой культуры. Перспективны для России развитие и реализация идей гуманного государства и законодательства, взаимной ответственности государства и его граждан.

ЛИТЕРАТУРА

Бжезинский З. (2007). Еще один шанс. Три президента и кризис американской сверхдержавы. М.

REFERENCES

Bzezinskiy Z. (2007). One more chance. Three Presidents and the Crisis of American Superpower. M. (In Russian.)

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЧАСТНЫХ НАЧАЛ В РОССИЙСКОМ УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

ХОМЯКОВА А.В.,

кандидат юридических наук, доцент кафедры уголовного процесса и криминалистики,
Южный федеральный университет,
e-mail: al263@mail.ru

В статье рассматриваются ключевые этапы формирования частных начал в российском уголовном процессе. Основное содержание исследования составляет анализ реализации права личности на самостоятельную защиту своих законных интересов в условиях публичного судопроизводства.

Ключевые слова: уголовное судопроизводство; частные начала; частное обвинение, права потерпевшего; апелляция; кассация.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF PRIVATE PRINCIPLES IN THE RUSSIAN CRIMINAL PROCEEDINGS

KHOMIAKOVA A.V.,

PhD, Associate Professor of the department of Criminal Procedure and Criminalistics,
Southern Federal University,
e-mail: al263@mail.ru

The paper examines the main stages in the development of private begun in the Russian criminal trial. Particular attention is given to the right of individuals to self-defense of their legitimate interests in the public proceedings.

Keywords: criminal procedure; a private prosecution; private principles victim's rights; appeal; cassation.

Коды классификатора JEL: K14, K19, K41.

Конституцией Российской Федерации в ч. 2 ст. 45 каждому предоставляется право защищать свои права и свободы всеми способами, не запрещенными законом. Важнейшим элементом механизма защиты прав и интересов личности в уголовном процессе является частное начало. Оно выражается в том, что лицо, вовлеченное в сферу уголовного судопроизводства, наделяется правами, позволяющими не только следовать публичной воле государства, но и самостоятельно оказывать влияние на уголовно-процессуальную деятельность.

Характеризуя тенденции развития частных начал, следует обратиться к таким основным формам их проявления в уголовном судопроизводстве, как (а) участие потерпевшего в уголовном преследовании; (б) реализация права лица на гражданский иск при рассмотрении уголовного дела; (в) способность воли частного лица путем обжалования судебного решения установить пределы деятельности суда вышестоящей инстанции. Рассматривая последнее обстоятельство, ограничимся рассмотрением путей развития законодательства, касающегося лишь апелляционного и кассационного производства, учитывая исключительность пересмотра в порядке надзора.

Факторами, влияющими на степень развития частных начал в судопроизводстве, необходимо назвать иерархию охраняемых в обществе и государстве ценностей на определенном историческом этапе, а также готовность публичного механизма правоохранительной системы поделить часть своей компетенции.

Эволюция частных начал в российском уголовном судопроизводстве весьма ярко отражает изменения, происходившие в общественной и политической жизни государства на протяжении веков.

Как отмечал М.Ф. Владимирский-Буданов в своем «Обзоре истории русского права», приоритет частного начала был выражен в уголовном преследовании уже во времена Русской Правды: «Термин, употребляемый Русскою

Правдою, есть обида. В этом иногда видят доказательство частноправового взгляда на преступление как деяние, оцениваемое только по количеству вреда, нанесенного частному лицу» (Владимирский-Буданов, 1995. С. 583). Условиями мировой могли быть денежный выкуп, а также назначение уголовного наказания (преимущественно тюремного заключения на сроки, условленные в мировой записи)» (Владимирский-Буданов, 1995. С. 584). При этом уголовное дело могла быть начато только по жалобе потерпевшего либо его семьи, либо его рода.

По мере развития государственных институтов стала развиваться система публичного уголовного преследования. И со Сводом законов 1832 г. на смену частно-исковому характеру приходит государственный розыскной порядок уголовного судопроизводства, участие в уголовном процессе в качестве обвинителей частных лиц было вообще устранено (Артамонова, 2010).

Дух состязательности, воплотившийся в институтах реформируемого законодательства второй половины XIX в., потребовал ограничения абсолютной публичности в уголовном процессе. Потерпевшие наделяются правом не только поддерживать обвинение (в делах публичного и частно-публичного обвинения), но и самостоятельно его предъявлять (по делам частного обвинения), прекращать дело примирением, заявлять и поддерживать гражданский иск. По делам частно-публичного обвинения потерпевший был ограничен волей государственного обвинения в вопросе прекращения уголовного преследования.

Кроме того, воля отдельного жалобщика оказывала влияние на пределы рассмотрения дела вышестоящим судом. И.Я. Фойницкий отмечал, что рассмотрение дела и пересмотр решения осуществлялся в объеме, обозначенном подателем жалобы (Фойницкий, 1996. С. 555).

В послереволюционный период повсеместное усиление государственных интересов стирает из уголовного судопроизводства черты частно-искового производства. Однако и УПК РСФСР 1922 г., и УПК РСФСР 1923 г. наделяли потерпевшего правом подавать жалобу по отдельной категории уголовных дел и поддерживать по таким делам обвинение, а также правом предъявления гражданского иска. Но и здесь проявлялось явное преобладание публичной воли: если прокуратурой признавалось необходимым вступить в дело целях охраны публичного интереса, то потерпевший утрачивал право поддерживать обвинение, и дело не подлежало прекращению за примирением сторон.

УПК РСФСР 1923 г. уже предусматривал невозможность производства при отсутствии жалобы или за примирением потерпевшего с обвиняемым. Кроме того, дело подлежало прекращению при неявке в суд потерпевшего по делам, возбужденным по его жалобе и которые могли быть прекращены за примирением. Правда, процедура и условия принятия судом такого примирения не регламентировались, оставаясь на усмотрение народного суда. По делам же частно-публичного и публичного обвинения потерпевший стороной не признавался.

Логика инициированного жалобой производства в суде второй инстанции требует ограничения пределов рассмотрения той частью решения, в которой оно обжаловано. Этому частично соответствовали нормы ст. ст. 357 УПК РСФСР 1922 г. и 411 УПК РСФСР 1923 г., где суд кассационной инстанции ограничивался пересмотром приговора в отношении только тех подсудимых, о которых говорилось в жалобе или протесте. Вместе с тем, оба кодекса обязывали суд проверить дело полностью, в ревизионном порядке. При обнаружении существенных нарушений приговор подлежал отмене в отношении всех подсудимых, независимо от содержания жалобы или протеста.

Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР 1960 г. значительно расширил права потерпевшего в сфере защиты им своих прав. Статус потерпевшего приобретает свою двойственность, вытекающую из признания его и представителем обвинения, и источником показаний.

В регулировании гражданского иска УПК 1960 г. весьма категорично ограничивал диспозитивные начала. Согласно ст. 54, гражданский истец был обязан по требованию суда представлять имеющиеся в его распоряжении документы, связанные с предъявленным иском.

Случай ограничения частного волеизъявления был зафиксирован также в ст. 310 УПК РСФСР, руководствуясь которой суд по собственной инициативе мог передать вопрос о размере удовлетворяемого иска для его решения в порядке гражданского судопроизводства. Более того, неявка гражданского истца в судебное заседание не препятствовала суду рассмотреть и разрешить гражданский иск, «если суд признает это необходимым» (ст. 252 УПК РСФСР).

Принятие в 1993 г. Конституции Российской Федерации, пересмотревшей ценностные приоритеты российского государства и провозгласившей состязательность основой судопроизводства, повлекло необходимость изменения уголовного и уголовно-процессуального закона.

Федеральным законом от 21.12.1996 № 160-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР и Исправительно-трудовой кодекс РСФСР в связи с принятием Уголовного кодекса Российской Федерации» в самостоятельную статью УПК РФ выделяется такое основание для прекращения уголовного дела, как примирение обвиняемого с потерпевшим. Формальным поводом прекращения дела должно было стать заявление потерпевшего. При этом круг дел, подлежащих прекращению по этому основанию, уже не ограничивается делами, возбуждаемыми только по жалобе потерпевшего, а включает все дела небольшой тяжести.

Законом введены дополнительные условия для применения этого основания: лицо впервые совершило преступление и загладило причиненный потерпевшему вред, причем форма «заглаживания вреда» не была определена. Сформулировав таким образом основание для прекращения дела, законодатель фактически обязал потерпевшего мотивировать свой отказ от уголовного преследования. Стремясь к достижению благой цели – защитить потерпевшего от незаконного влияния обвиняемого на решение потерпевшего о примирении, законодатель ограничивал потерпевшего по делам частного обвинения в вопросе распоряжения обвинением. Кроме того, очевидно стремление побудить потерпевшего к дальнейшему отказу от возможных притязаний имущественного характера и достичь процессуальной экономии, но уже в гражданском судопроизводстве.

Введение в судопроизводство мировой юстиции явилось значительным достижением в сфере реализации частных начал. (Федеральный закон от 7 августа 2000 г. № 119-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР»).

Появление в УПК РСФСР понятий «дела частного обвинения» и «частный обвинитель» означало, наконец, признание законодателем права на существование частного интереса в уголовном преследовании.

Не знавший до изменений 2000 г. апелляционного порядка производства, УПК РСФСР определял господство ревизионного порядка при пересмотре приговора в кассационной инстанции. Статья 332 УПК РСФСР устанавливала, что «суд не связан доводами кассационной жалобы или протеста и проверяет дело в полном объеме в отношении всех осужденных, в том числе и тех, которые жалоб не подали и в отношении которых не принесен кассационный протест». Из этого следует вывод о том, что до введения мировой юстиции частное волеизъявление по вопросам обвинения учитывалось лишь фрагментарно и только до постановления приговора.

Состязательная сущность споров у мировых судей не могла не найти своего продолжения в установлении пределов апелляционного разбирательства. Так, в соответствии со ст. 487 УПК РСФСР суд апелляционной инстанции проверял законность, обоснованность и справедливость приговора мирового судьи лишь в той части, в которой приговор обжалован или опротестован, и только в отношении тех осужденных, которых касаются жалоба или протест. Однако если в ходе судебного разбирательства в суде апелляционной инстанции установлены нарушения прав и законных интересов осужденных, допущенные при рассмотрении дела мировым судьей, что повлекло постановление незаконного приговора, то суд апелляционной инстанции в порядке, установленном ст.ст. 339–342 УПК РФ, вправе отменить или изменить приговор мирового судьи также в той части, в которой он не был обжалован или опротестован, и в отношении тех осужденных, в интересах которых не подавалась жалоба или не приносился протест. Очевидно, что сохраняя право на законный приговор для осужденных, которых не затрагивала жалоба или протест, в вопросе установления пределов пересмотра законодатель все же основное внимание уделяет воле подателя жалобы.

Уголовно-процессуальный кодекс РФ 2001 г. сохранил большинство прогрессивных новелл предыдущего закона, касающихся участия потерпевшего в делах частного обвинения. Это логично, поскольку принятие нового закона осуществлялось в ходе реализации Концепции судебной реформы, предусматрившей расширение частных начал в уголовном судопроизводстве. Практически не изменилось регулирование в сфере рассмотрения гражданского иска. Положительной оценки на предмет реализации частного волеизъявления заслуживают новые институты особого порядка принятия судебного решения при согласии обвиняемого с предъявленным ему обвинением (гл. 40 УПК РФ) и заключения досудебного соглашения о сотрудничестве (гл. 40.1 УПК РФ).

Но что касается такой частной инициативы, как обжалование судебных решений, здесь законодатель не проявил достаточной последовательности.

Анализ норм действующего УПК РФ позволяет убедиться в том, что в уголовном судопроизводстве вновь утверждается полный ревизионный порядок пересмотра приговора.

Так, ч. 2 ст. 360 УПК РФ первоначально предусматривала, что суд, рассматривающий уголовное дело в апелляционном или кассационном порядке, проверяет законность, обоснованность и справедливость судебного решения лишь в той части, в которой оно обжаловано, и в отношении тех осужденных, которых касаются жалоба или представление. Но уже через полтора года законодатель вводит основания для расширения пределов рассмотрения: если при рассмотрении уголовного дела будут установлены обстоятельства, которые касаются интересов других лиц, осужденных или оправданных по этому же уголовному делу и в отношении которых жалоба или представление не были поданы, то уголовное дело должно быть проверено и в отношении этих лиц (Федеральный закон 04.07.2003 № 92-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации»). Поддерживая это нововведение, Э.Ф. Куцова отмечала, что «ограничение пределов проверки противоречит интересам личности, правосудия, подрывает авторитет приговоров суда» (Куцова, 2005.) Но, принимая во внимание достаточно размытую формулировку «касаются интересов», следует все же констатировать неопределенность в регулировании пределов пересмотра.

Вытеснение диспозитивных начал публичными в апелляции и кассации продолжилось с радикальными реформами в производстве вышестоящих судов в 2012–2013 гг. Статья 389.19. и ст. 401.16. действующего УПК РФ прямо указывают, что суд не связан доводами апелляционных (кассационных) жалоб, представлений и вправе проверить производство по уголовному делу в полном объеме, и в отношении тех осужденных, в отношении которых жалоба или представление не принесены. Фактически, законодатель вернулся к тем положениям уголовно-процессуального закона о ревизионном порядке, которые были известны кодексам советского периода.

При этом дела частного обвинения, где инициатива отдельного лица проявлялась в наибольшей степени, на этапе апелляционного и кассационного пересмотра утрачивают свою индивидуальность, подчиняясь общему ревизионному порядку.

Противники возвращения претензионного порядка справедливо указывают на то, что «при таком установлении пределов проверки жалоба (представление) служит лишь формальным поводом для ее инициации. Сама процедура проверки в дальнейшем уже не зависит от доводов заинтересованных лиц, а реализуется ревизионно, в интересах публичной воли закона» (Ковтун, 2011, С. 44–51).

Действительно, такой демарш законодателя после диспозитивной апелляции, введенной в УПК РСФСР в 2000 г., выглядит явным отступлением от состязательности. Считаем, что хотя бы в делах частного обвинения законодатель не стоило устанавливать полную ревизию принятому решению.

В то же время надо признать, что имеются реалии, с которыми приходится считаться. В первую очередь – огромный массив судебных ошибок, обнаруженных вышестоящими инстанциями. И, кроме того, – ментальность общества, поколениями воспитывавшегося на незыблемости публичных начал и проявляющего нигилизм в отношении самостоятельной защиты своих прав. Однако история показывает, что гармоничное сочетание в уголовном судопроизводстве публичных и частных начал все же возможно. Следовало бы поддержать мысль о важности частного начала «и для защиты социальных, государственных интересов в плане повышения процессуальной активности личности в состязательном уголовном судопроизводстве и самоограничении государства в интересах человека и гражданина» (Мартынчик, 2010). Полное преобладание государственной воли в разрешении вопросов уголовного судопроизводства способно свести на нет самые демократические идеи, провозглашенные в обществе, тогда как расширение частной инициативы в судопроизводстве является одним из факторов развития роли личности в гражданском обществе.

ЛИТЕРАТУРА

- Артамонова Е.А. (2010). Становление частного начала в дореволюционном российском уголовном процессе // *История государства и права*. № 11.
- Владимирский-Буданов (1995). Обзор истории русского права. Ростов-н/Д.
- Ковтун Н.Н. (2011). апелляционное, кассационное и надзорное производство в уголовном процессе: изъяны законодательных новелл // *Уголовный процесс*. № 3. С. 44–1.
- Куцова Э.Ф. (2008). Комментарий к гл. 43 УПК // Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации. Отв. ред. И.Л. Петрухин. М.
- Мартынчик Е.Г. (2010). Публичное и частное начала в уголовном процессе и роль адвоката в их реализации. Доступно на: [http:// www.juristlib.ru/book_6996.html](http://www.juristlib.ru/book_6996.html).
- Фойницкий И.Я. (1996). Курс уголовного судопроизводства. СПб. Т. II. С. 555.

REFERENCES

- Artamonova E.A. (2010) . Development of private principles in pre-revolutionary Russian criminal trial. History of State and Law. No. 11. (In Russian.)
- Vladimirskii-Budanov M.F. 1995). Review the history of Russian law. Rostov-on-Don. (In Russian.)
- Kovtun N.N. (2011). Appeal, cassation and review proceedings in a criminal trial: flawed legislative developments. Criminal Procedure. No. 3. P. 44–1. (In Russian.)
- Kutsova E.F. (2008). Commentary to the chapt. 43. Commentary on the Criminal Procedure Code of the Russian Federation. Editor Petrukhin I.L. M. (In Russian.)
- Martynchik E.G. (2010). Public and private principles in the criminal process and the role of the advocate in their implementation. Electronic resource. Available at: [http:// www.juristlib.ru/book_6996.html](http://www.juristlib.ru/book_6996.html). (In Russian.)
- Foinitsky I.J. (1996) The course of criminal proceedings. St. Petersburg. T. II. P. 555. (In Russian.)

ECONOMIC THEORY

Naimushin V.G. State and private industry – of main actors of economics.....	5
Mirgorodskaya E.O., Semenov M.E. Behavioral aspects of the real estate shadow market.....	9
Melikov U.I., Solovyeva A.M. National and international calculations in the market economy of Russia.....	16
Savenko O.L. Mechanisms of the reproduction of individual and public capital under the conditions institutional change.....	21
Ushakov A.S. Regenerations of function of operating influence of a financial superstructure in relation to economic basis.....	27
Tokaeva T.I. Inflation and the methods of its regulation.....	31
Hokonov M.M. Reproduction competitiveness of the modern industry.....	36
Litvinsky K.O. Methodological approaches to the management of ecological-economic systems.....	40

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

Misakov V.S., Rasumov V.S. Formation of the competitiveness priority directions in the agricultural processing industry.....	45
Andreeva O.V., Dzhemaev O.T. The main trends of the proposed modification of credit assessment methodology of a transport enterprise.....	49
Kuz'menko V.V., Trysyachny V.I. Implementation problems of the controlling system at the industrial enterprise.....	53
Arzhenovskiy S.V., Bahteev A.V. The methodological approach to the combined estimation of falsification risk due to fraud in an audit of financial statements.....	57
Dedegkaev V. Kh., Kamberdieva S.S., Basieva L.B. Improving the competitiveness of business based on competence approach.....	63
Simonyan A.S. Peculiarities of development of corporate systems of mortgage lending.....	68
Pluzhnikova E.S., Akinin P.V. Comparative analysis of the Russian and foreign experience.....	73
Popova V.E. The role of the management information technologies of the customs authority personnel potential in the process of the system reformation of the Russian Federation government service.....	77

REGIONAL ECONOMY PROBLEMS

Chernova O.A., Matveeva L.G., Pylypenko L.I. Funding mechanism for projects of development of the social sphere of peripheral territories of the south of Russia.....	81
Seferyan L.A., Zilberova I.Yu. Development of the organizational principles of functioning of housing and communal services of the region.....	87
Kitaev Y.A., Pak Z.Ch., Rudaya Y.N. Regional aspects of food security.....	92

Karasheva A.G., Baisultanova L.B., Kudasheva N.C. Recreation cluster formation as a competitive form of organization of regional tourism and recreation system.....	96
---	----

TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

Andreeva A.V., Vorobieva N.A. The impact of a system of marketing management of commercial banks in overcoming consequences of global financial crisis.....	101
Midler E.A. Diversification of marketing in the context of globalization.....	106
Buryakov V.G., Ragovik L.V., Simonyan A.S. The impact of global financial crisis on changes of instruments and mechanisms on the Russian mortgage lending market.....	110

PROBLEMS OF EDUCATION SYSTEM DEVELOPMENT

Vasilyeva O.S. Innovations of education as a prerequisite for innovation development in Russia.....	115
Somko M.L. Changes in a system of retraining and professional development of employees under the conditions of the "new industrial development".....	120

ACTUAL PROBLEMS OF MODERN LAW

Gaykov V.T., Galkina V.I. Organised crime as a threat for the Russian Federation national security.....	124
Tsiganenko S.S. Justice of the Peace in the mirror of contemporary trends.....	129
Ivannikov I.A. Legal culture of Russia of the beginning of the XXI century: topical issues of theory and practice.....	134
Khomiakova A.V. Trends in the development of private principles in the Russian criminal proceedings.....	140

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2013

Том 11

Номер 2

Часть 3

Сдано в набор 02.05.2013. Подписано в печать 05.05.2013.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 27,4. Уч.-изд. л. 26,5.
Тираж 558 экз. Заказ № 71. С. 146.

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.