



ISSN 2073-6606

# TERRA ECONOMICUS

11  
ТОМ  
2013

3  
**номер**

Часть 2

# TERRA ECONOMICUS

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

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

До 2009 г. — Экономический вестник  
Ростовского государственного  
университета

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

**Учредитель:**

Южный федеральный университет

**Редакционная коллегия:**

**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*

|  |    |
|--|----|
| <b>Овчинников В.Н., Кетова Н.П.</b> Маркетинговые стратегии и инструментарий капитализации ресурсов периферийных регионов.....                               | 5  |
| <b>Лазарева Е.И., Карайчева О.В.</b> Деловая репутация: экономико-правовые технологии оценки и управления применительно к новым условиям хозяйствования..... | 11 |
| <b>Дробышевская Л.Н., Конева Т.В.</b> Основные участники и этапы секьюритизации финансовых активов.....  | 17 |
| <b>Гузенко О.И.</b> Развитие теории групп специальных интересов в экономической науке: историко-генетический контекст.....                                   | 22 |
| <b>Руденко В.В., Швердяев А.А.</b> Семантическая сущность категории «промышленная политика».....   | 28 |
| <b>Таймазов А.В.</b> Место и роль приоритетных проблем общественного развития в институциональной модернизации российской экономики.....                     | 31 |
| <b>Трысячный В.И., Григориadis С.П.</b> Особенности содержания и структурирования категории «инновация».....   | 36 |

*АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ*

|  |    |
|--|----|
| <b>Кузнецов Ю.В., Мелякова Е.В.</b> Развитие подходов к проектированию организационных структур управления.....  | 40 |
| <b>Алиева З.М.</b> Методика оценки партнерских отношений организации розничной торговли с потребителями.....   | 46 |
| <b>Михалкина Е.В., Писанка С.А.</b> Принципы, механизмы и эффекты современной системы пенсионного обеспечения.....   | 54 |
| <b>Ячник Е.А.</b> Проблема повышения эффективности использования интеллектуальных ресурсов в интересах развития организации.....   | 64 |
| <b>Рогова В.А.</b> Достижение состояния антикризисной устойчивости в процессе стратегического управления предприятием как необходимое условие эффективной реструктуризации предприятия на этапе посткризисного восстановления..... | 69 |
| <b>Ушаков А.С.</b> Тенденции развития и продуктивные направления разработки инструментов коррекции финансовых рынков экономических систем депрессивного типа.....  | 74 |

*ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ*

|  |    |
|--|----|
| <b>Белокрылова О.С., Черкезов Н.В.</b> Структурно-функциональные параметры зернового хозяйства в структуре АПК зернопроизводящего региона..... | 78 |
| <b>Матвеева Л.Г., Чернова О.А.</b> Моделирование процессов управления ресурсными потоками в целях развития периферийных территорий.....        | 84 |
| <b>Шевченко И.К.</b> Оценка неравномерности регионального развития в трендах технологической модернизации.....                                 | 89 |
| <b>Мовчан И.В., Ищенко-Падукова О.А.</b> Институты предпринимательства: специфика и инструменты модернизации в регионах юга России.....        | 95 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Никитаева А.Ю., Алешин А.В.</b> Модели межфирменного взаимодействия:<br>использование потенциала партнерства для модернизации основных сегментов<br>хозяйственного комплекса Юга России..... | 101 |
| <b>Шафиров Л.А.</b> Кредитование населения как фактор устойчивого развития депрессивных<br>монопромышленных городов (концепция и рабочие гипотезы исследования).....                            | 107 |
| <b>Китаёв Ю.А., Пак З.Ч., Рудая Ю.Н.</b> Региональные особенности функционирования<br>агропродовольственных рынков.....   | 115 |
| <b>Баженова Е.Ю.</b> Бренд территории: содержание, модели формирования, практика<br>конструирования в российских регионах.....  | 120 |
| <b>Локтионова М.А.</b> Современные тенденции функционирования промышленных<br>предприятий региона.....  | 126 |
| <b>Голева Г.А.</b> Концептуально-методологические основы современной региональной<br>политики привлечения ПИИ в новых условиях пространственной организации<br>региональной экономики.....      | 130 |
| <b>Землянов Д.А.</b> Влияния компонент-драйверов человеческого капитала на развитие<br>социально-трудовых отношений в регионе.....  | 136 |
| ✧ <b>Синельников Т.Т.</b> Механизмы развития финансово-экономической деятельности<br>государственных и муниципальных учреждений.....  | 142 |
| <i>ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>   |     |
| ✧ <b>Манукян А.Г.</b> Пути модернизации постсоветских республик (на примере Армении<br>и Азербайджана).....   | 152 |
| <b>Гобозова А.З.</b> Ключевые тренды корпоративной социальной ответственности<br>в международной практике.....  | 162 |
| <i>ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ</i>  |     |
| <b>Абдуразакова Я.М.</b> Роль стратегии вуза в наращивании экспорта образовательных<br>услуг.....   | 170 |
| <i>АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА</i>   |     |
| <b>Нечаев А.Д., Тищенко Е.В.</b> Уголовно-правовые риски в сфере исполнения<br>обязательств сторонами государственного и муниципального контракта.....  | 176 |

## МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ РЕСУРСОВ ПЕРИФЕРИЙНЫХ РЕГИОНОВ<sup>1</sup>

**ОВЧИННИКОВ В.Н.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Заслуженный деятель науки России,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: ovn@aaanet.ru;

**КЕТОВА Н.П.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Заслуженный деятель науки России,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: kmik2012@mail.ru

*В статье проанализированы концептуальные основы исследования процесса капитализации ресурсов российских регионов. Рассмотрено экономическое содержание данного процесса. Раскрыто авторское понимание регионального маркетинга как специфической маркетинговой деятельности. Отражена структура регионального маркетинга, механизм его реализации и оценка эффективности. Проанализированы инструментальные функции регионального маркетинга в обеспечении капитализации территориальных ресурсов Юга России.*

**Ключевые слова:** маркетинговые стратегии; капитализация; ресурс; фактор производства; региональный маркетинг; капитал; трансформация; коммерциализация.

## MARKETING STRATEGIES AND TOOLS OF RESOURCES CAPITALIZATION IN PERIPHERAL REGIONS

**OVCHINNIKOV V.N.,**

Doctor of Economics, Professor,  
Honored Scientist of Russia,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: ovn@aaanet.ru;

**KETOVA N.P.,**

Doctor of Economics, Professor,  
Honored Scientist of Russia,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: kmik2012@mail.ru

*The article deals with the theoretical concepts of resources capitalization process in regions of the Russian Federation. The economic intension of the process is considered. The authors' concept of the regional marketing as the special marketing activity is developed. The structure of the regional marketing, the mechanism of its realization and estimation of its efficiency are shown. The instrumental functions of the regional marketing related to capitalization of territorial resources in the South of the Russian Federation are analyzed.*

**Keywords:** marketing strategies; capitalization; capital; resource; production factor; regional marketing; transformation; commercialization.

**JEL classification:** O13, O40, O43, R11.

<sup>1</sup> Статья подготовлена при грантовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 13-02-00122а) «Разработка концепции структурной модели институциональной среды и интеграционных стратегий капитализации инновационных ресурсов периферийных регионов России в системе императивов развития национальной экономики и глобальных рынков».

### 1. Концептуальные основания исследования процесса капитализации ресурсов региональной экономики

Для понимания сущности процесса капитализации представляется необходимым идентифицировать предельное содержание категории «капитал», трактуемое как стоимость функционально-действенной совокупности факторов производства, приносящая прибавочную стоимость.

В этом контексте важно понимание сути процесса трансформации ресурсов из потенциальных в реальные факторы производства — носители функций производительной формы капитала, — а также механизмов их включения в систему технико-технологического строя производства (функционирующего или вновь создаваемого предприятия).

В ходе этого процесса осуществляется перевод ресурсов из позиции экзогенных условий производства в статус эндогенных элементов производительных сил региональной экономики.

Пока ресурс остается в статусе потенциального (внешнего, не задействованного в производственном процессе) материального (вещного или личного) элемента хозяйственной среды, он не является капитальной стоимостью. Статус капитала, его экономическую форму он приобретает лишь став фактором производства, участвующим в создании новой стоимости, а в ее составе прибавочной стоимости.

Методологическим ключом к пониманию экономической природы этого процесса является марксово деление капитала на капитал-функцию и капитал-собственность, где капитал-функция представлен реально функционирующими в производственно-хозяйственном обороте факторами производства (производительный капитал), товарными продуктами (товарная форма капитала), денежными средствами (денежная форма капитала), метаморфозы которых в процессе циклического движения единой капитальной стоимости (активов) приносят прибыль как превращенную экономическую форму созданной в процессе функционирования капитала прибавочной стоимости.

Только функционирующий в производственно-хозяйственном обороте бывший ресурс (ставший фактором производства) обретает экономическую форму капитала, т. е. капитализируется.

Незадействованный в производственно-хозяйственном обороте ресурс не капитализирован, не вовлечен в оборот капитальных активов.

В сфере практической деятельности к такого рода некапитализированным ресурсам следует отнести вышедшие из сельскохозяйственного оборота территории плодородных земель как потенциальных факторов аграрного производства.

Не приобретают формы функционирующего капитала вторичные объекты недвижимости, не сдающиеся в аренду, имущественный наем, лизинг и т. д. Чтобы стать капитальной стоимостью (активом), ресурс должен из пассивной формы потенциального фактора производства перейти в функционально-действенный режим его эксплуатации.

Наряду с проблемой капитализации ресурсов региональной экономики в России, существует проблема их недокапитализации, суть которой состоит в том, что ценность вовлеченного в производственно-хозяйственный оборот фактора (бывшего ресурса) как элемента производительных сил определена неадекватно. Как правило, она часто занижена. Соответственно этому понижена мотивация субъектов производственно-хозяйственной деятельности по поводу его эффективного использования, что обуславливает низкую отдачу (низкую эффективность) производства в целом.

Примером недокапитализма природных ресурсов являются сельскохозяйственные угодья, используемые в аграрной сфере, свидетельством чего явилась «конечная» (или совсем бесплатная) приватизация значительных площадей сельскохозяйственных земель.

Кстати говоря, продолжающаяся тенденция отношения к земле как к бесплатному дару природы, а не как к основному средству производства в аграрной сфере проявляется в отсутствии фонда амортизации земельных угодий, недоучете их участия в процессе создания новой стоимости (выращенного урожая) и, в том числе, прибавочной стоимости. Недокапитализация личного фактора производства – человеческого потенциала – проявляется в низкой (по отношению к экономически развитым странам) заработной плате работников российских предприятий, имеющей своим следствием существенный (в разы) разрыв в уровнях производительности труда в России и странах ЕС, США, Скандинавии, Австралии, Японии.

### 2. Возможности использования принципов и инструментария регионального маркетинга для капитализации территориальных ресурсов Юга России

Как показывают результаты анализа работ последних лет российских ученых различных научных школ по проблемам формирования и использования территориальных ресурсов, к их числу относят: 1) основные производственные фонды; 2) природные ресурсы; 3) землю; 4) трудовые ресурсы; 5) финансовые ресурсы; 6) информационные; 7) инновационные ресурсы.

В соответствии с другой точкой зрения, под ресурсами (от фр. *resource*) подразумеваются вспомогательные, денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники средств, доходов.

Следовательно, применительно к хозяйственной системе территориального уровня правомерно выделять следующие виды ресурсов:

- природные ресурсы (запасы топлива, сырья и перерабатываемых продуктов потребления);
- основные производственные фонды (здания, сооружения, оборудование, производственные мощности);

- человеческие ресурсы (трудовой и творческий потенциал работников, человеческий капитал);
- оборотные средства (запасы материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий или продуктов, инструментов и сменных деталей);
- доходы (прибыль от реализации товарной продукции и других источников, инвестиции в развитие производства и в человеческий капитал);
- инновационно-информационные ресурсы.

Ж.Д. Дармилова вносит весьма существенное дополнение к числу локальных ресурсов: следует также отнести ресурсы экономической среды территории, ибо совокупность материальных условий (правовых, институциональных, инфраструктурных) для бизнеса и жизнедеятельности населения составляет необходимый элемент регионального воспроизводства (Дармилова, 2008. С. 28–29).

К локальным ресурсам следует относить исходно привязанные к территории материальные и нематериальные средства для производства товаров и общественных благ или включенные в их состав извне через систему трансакций (бюджетно-налоговые и другие каналы) институционально и пространственно связанные ресурсы, участвующие в региональном воспроизводственном процессе (как относительно самостоятельной части макроэкономического цикла).

В качестве постановки вопроса правомерно следующее утверждение: главная проблема обеспечения регионального воспроизводства ресурсами состоит в создании механизмов институционального «связывания» как территориальных, так и глобальных (в том числе национальных) ресурсов, создании на территории регионов эффективных механизмов аккумуляирования имеющихся и доступных извне территориальных и глобальных ресурсов для производства общественных благ и услуг, воспроизводства территории как конкурентного товара.

В соответствии с утверждением Ж.Д. Дармиловой, экономическим содержанием такого институционального «связывания» локальных ресурсов является капитализация сравнительных преимуществ (конкурентоспособности) в процессе интеграции регионов в мирохозяйственные отношения, прежде всего в сферах энергетики, транзитного, аграрного, природоресурсного потенциалов, т. е. превращение этих преимуществ в источник добавленной стоимости и объекты инвестиционной активности глобальных компаний. Этих преимуществ в источник добавленной стоимости и объекты инвестиционной активности глобальных компаний.

Для превращения ресурсов в актив с позиций подхода, предложенного Н.Е. Тихоновой (Тихонова, 2006. С. 18), необходимы востребованность данного ресурса на соответствующем рынке (что переводит его из статуса «потенциала» в реальный ресурс), наличие определенного («товарного») объема данного ресурса, обладание которым позволяет получать экономический эффект.

Одним из эффективных инструментов обеспечения капитализации территориальных ресурсов, как показывает мировая практика, является региональный маркетинг.

В условиях Юга России региональный маркетинг в качестве «поля действий» имеет множество рынков (в зависимости от избранного критерия классификации правомерно выделять следующие их группы рынков идей, товаров и услуг, рынок рабочей силы, земли и недвижимости, кредитных ресурсов и т. д.).

### **3. Региональный маркетинг как инструмент капитализации территориальных ресурсов Юга России**

К началу XXI века в российской литературе по маркетингу в связи с проблемами развития региональной экономики сложился достаточно обширный перечень определений, отражающих маркетинговый подход к управлению территорией: «региональный маркетинг», «маркетинг места», «маркетинг региона», «муниципальный маркетинг», «маркетинг города», «территориальный маркетинг», «маркетинг территорий», «маркетинг на территории».

Для уточнения понятий «региональный маркетинг» и «маркетинг региона», а также «внутрирегиональный маркетинг» целесообразно представить их следующим образом:

- региональный маркетинг — это маркетинг, реализуемый в интересах региона, его внутренних, а также внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория;
- маркетинг региона — маркетинг, рассматривающий в качестве объекта внимания и продвижения регион как бренд, для его позитивного восприятия как в рамках собственной территории, так и за пределами. Он нацелен на создание, развитие, эффективное продвижение и использование конкурентных преимуществ данной территории в интересах ее внутренних, а также тех внешних субъектов, в сотрудничестве с которыми регион заинтересован;
- маркетинг внутри региона — аспект понимания термина «региональный маркетинг», обозначающий уровень и конкретные характеристики развития маркетинговых отношений субъектов внутри региона по поводу организации продвижения на рынок конкретных товаров и услуг.

Таковы основные понятия, которые используются при определении вида маркетинга, объектом изучения которого является территория на уровне региона, города, муниципалитета.

Изучение сущностных оснований регионального маркетинга свидетельствует о том, что он эволюционизировал в направлении понимания его как философии управления территорией, усложнения функций, принципов его реализации.

Авторское представление о региональном маркетинге состоит в его определении как специфической маркетинговой деятельности, осуществляемой на территории с целью создания и поддержания ее позитивного имиджа, повышения привлекательности сосредоточенных в регионе природных, материально-технических, финансовых, демографических, трудовых, интеллектуальных, инновационных, рекреационных и других ресурсов с целью продвижения территории на рынки страны и мира посредством реализации системы маркетинговых решений и осуществления рациональной товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативной политики в регионе.

К основным функциям регионального маркетинга относятся:

- маркетинговые исследования (в рамках новых микро- и макросреды региона, системы рынков, рыночных субъектов и т. д.);
- сбор маркетинговой информации;
- планирование маркетинга;
- обоснование стратегии и выбор тактики по поводу осуществления маркетинговых решений;
- разработка новых продуктов;
- продвижение продуктов и услуг на внутрирегиональные, межрегиональные или международные рынки;
- коммуникационное сопровождение распределения и сбыта продукции и услуг, производимых в регионе или ввозимых в него.

Наиболее значимым для современной российской экономики являются следующие принципы регионального маркетинга:

- производить в рамках региона продукцию и услуги, востребованные рынками и конкурентоспособные на них;
- организовывать производство товаров и услуг (в т. ч. — новых) строго с учетом результатов исследования потребностей в них, объема и динамики спроса;
- ориентироваться на конкретных потребителей как в регионе, так и за его пределами, для чего профессионально сегментировать рынки, определять целевые сегменты и действовать именно на них;
- использовать программный подход для достижения поставленной регионом цели и определения задач на основе применения комплекса маркетинговых средств;
- обеспечивать взаимодействие и межотраслевую координацию рыночных субъектов в регионе в целях обеспечения сбалансированности спроса и предложения;
- создавать и поддерживать конкурентные преимущества конкретных компаний, фирм, банков и других рыночных субъектов, функционирующих в региональном рыночном пространстве, а также региона в целом;
- формировать позитивный имидж как непосредственно региона, так и товаров, производимых на данной территории и продвигаемых на рынки под региональным брендом.

Реализация вышеперечисленных функций, принципов и маркетинговых подходов обеспечивает соответствующий уровень эффективности управления региональным маркетингом, и это должно учитываться при принятии управленческих решений.

В современных условиях очевидной реальностью становится глобализация, регионы интегрируются в мировую экономику и вынуждены все более конкурировать между собой в борьбе за инвестиции, квалифицированную рабочую силу, достоверную информацию, инновации и др. Так регионы из территории как места проживания населения, дислокации производства, сосредоточения определенных ресурсов превращаются также в продавцов товаров и услуг, равноправных участников рынка. Город, село или другой населенный пункт, представляется на рынке как «товар», имеющий свою стоимость и полезность. Речь идет, таким образом, о маркетинге «территориальных структур», входящих в качестве составной части в общую региональную социально-экономическую политику. Это позволяет сделать заключение о том, что как наука «региональный маркетинг» является пограничной дисциплиной и сферой практической деятельности на стыке экономики региона и маркетинга.

Авторское обоснование структуры, инструментария, экономического механизма и алгоритма реализации регионального маркетинга отражено на рис. 1.

Региональный маркетинг является одним из эффективных инструментов обеспечения капитализации территориальных ресурсов.

Несмотря на доминирование глобальных сетей и глобальных ресурсов в динамике российских регионов, на долю региональной экономики и ее локальных ресурсов в воспроизводственном процессе приходится до 50% ВРП. Локальные ресурсы периферийных регионов обладают ростообразующей (компенсаторной) и антикризисной функциями.

Трансформационный спад 90-х гг. XX в. в России, кризис 1998 г. и 2008–2009 гг. показали, что повышение капитализации региональных экономических ресурсов многократно усиливает антикризисный потенциал региональных экономик.

Поэтому создание полноценной региональной рыночной инфраструктуры (кредитно-финансовой, инвестиционной, страховой и т. п.) и современных механизмов капитализации локальных ресурсов может быть одной из эффективных стратегий модернизации экономики Юга России.

Разработка этих стратегий и механизмов, воплощение их в инструментарий государственной региональной политики на Юге России — задачи следующего этапа исследования.

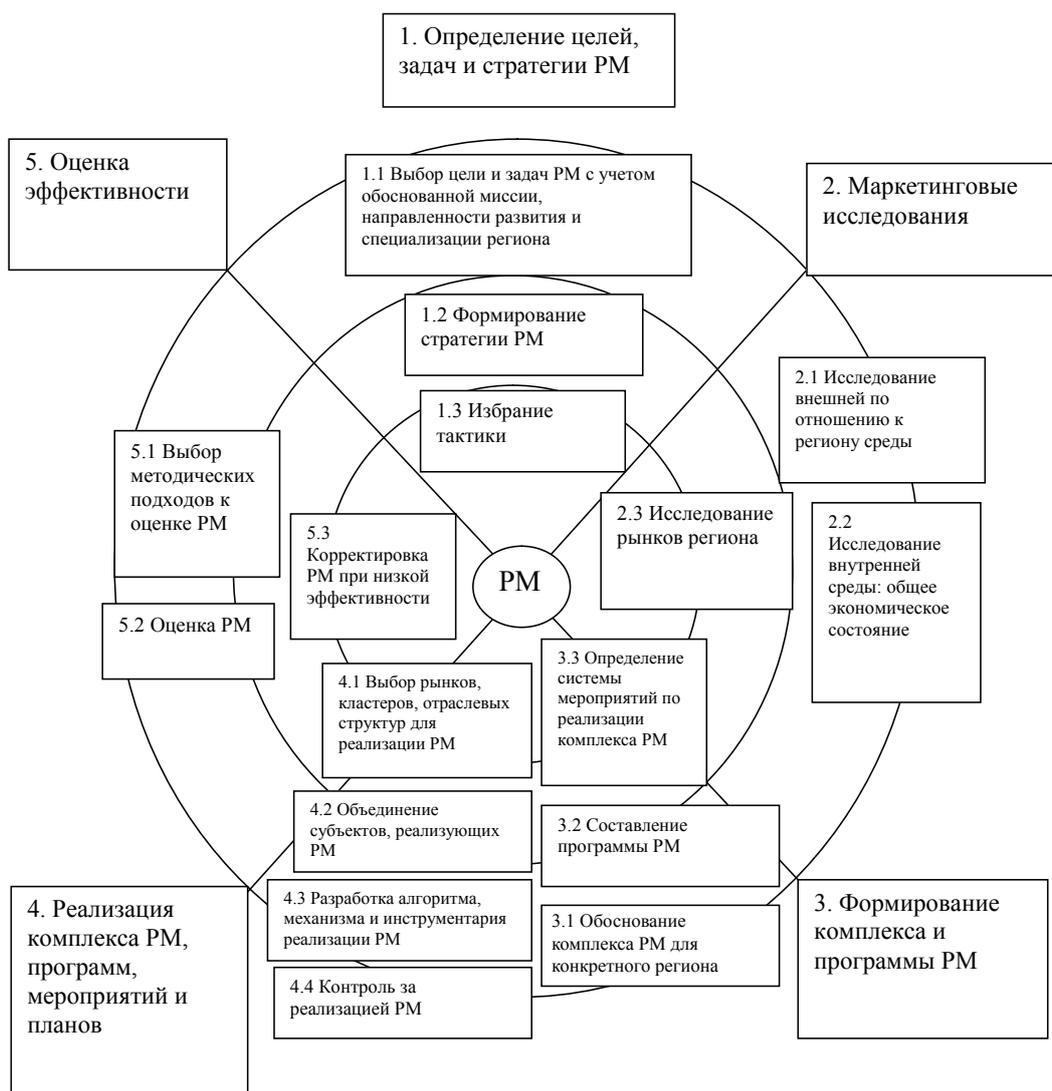


Рис. 1. Структура регионального маркетинга (РМ), механизм его реализации и оценка эффективности

В условиях многоукладного, полиэтничного, приграничного макрорегиона Юга России ключевыми институтами капитализации ресурсов территории являются государство, крупный инорегиональный бизнес, этническое малое предпринимательство, региональная кредитно-финансовая система:

- экономическая политика на территории Юга России должна быть целеориентирована на создание институтов «связывания» ресурсов и превращения их в конкурентный товар на национальном и глобальном рынках;
- активная стратегия капитализации территориальных ресурсов предполагает развития рынка недвижимости, корпоратизации госимущества, создания инфраструктуры инновационной деятельности, создания инструментов государственного регулирования процесса включения крупных инорегиональных структур в региональную экономику, повышения эффективности нормативно-правовой защиты региональных ресурсов и регионального имущества от избыточного давления экстерриториального капитала. В состав объектов федеральной региональной политики должны быть включены новые игроки в пространстве региональных экономик, формирующие отныне их «ландшафт» и конкурентоспособность — крупные корпоративные структуры («нерезиденты») и крупные сетевые бизнес-структуры;
- необходимы эффективные стратегии модернизации институтов этноэкономики, оптимизация структур хозяйственных укладов в регионе на базе технологий их корпоратизации, включения в сетевые хозяйственные взаимодействия и др. Особое значение имеют при этом меры по снятию институциональных дефицитов в развитии предпринимательства во всех секторах многоукладного хозяйства регионов, в том числе — комплекс социальных технологий по преодолению этнических барьеров в межрегиональном бизнес-взаимодействии, а также создание более адекватного механизма перераспределения природной ренты в практике использования конкурентных локальных ресурсов;

- особое значение имеет разработка стратегии конвергенции разобщенных рынков Северного Кавказа на базе создания современной транспортно-логистической инфраструктуры, формирования единых для макрорегиона институтов развития — корпораций по развитию кластеров (в т. ч. — туристического), корпорации по развитию технопарков в регионе, венчурного фонда и т. п.;
- в современных условиях развития регионов Юга России именно региональный маркетинг представляется действенным инструментом не только для управления территориальным рыночным поведением, снижения рисков, укрепления позиций, создания позитивного имиджа, «вписывания» региона в рыночное пространство, но и для капитализации территориальных ресурсов.

#### ЛИТЕРАТУРА

*Дармилова Ж.Д.* (2008). Локальные ресурсы в системе региональной экономической политики государства и бизнеса. Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ ЮФУ, 192 с.

*Тихонова Н.Е.* (2006). Ресурсный подход как новая теоретическая парадигма в стратификационных исследованиях // *СОЦИС*. № 6. Доступно на: [http://www.isras.ru/socis\\_2006\\_9.html](http://www.isras.ru/socis_2006_9.html).

#### REFERENCES

*Darmilova Zh.D.* (2008). Local resources in system of regional economic policy of the state and business. Rostov-on-Don: Northern Caucasus Higher School Scientific Center of the Southern Federal University Publishing. 192 p.

*Tikhonova N.E.* (2006). Resource approach as a new theoretical paradigm in stratification researches // *Socis (Sociological Studies)*, No. 6. Available at: [http://www.isras.ru/socis\\_2006\\_9.html](http://www.isras.ru/socis_2006_9.html).

## ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ: ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К НОВЫМ УСЛОВИЯМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

**ЛАЗАРЕВА Е.И.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Южный Федеральный Университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: el\_lazareva@mail.ru;

**КАРАЙЧЕВА О.В.,**

преподаватель,  
Южный Федеральный Университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: olya\_rostov@mail.ru

*В статье рассматривается проблема оценки и управления деловой репутацией организации в контексте инновационной ориентации современного социально-экономического развития. Выявлены особенности доходобразующей функции деловой репутации, формирующие ее понимание как положительной или отрицательной общественной оценки совокупности деловых качеств и показателей ведения организацией предпринимательской деятельности, влияющей на участие организации в общественных отношениях и ее социальное, в том числе имущественное, положение. Предложена методика комплексной многокритериальной оценки деловой репутации методом анализа иерархий, позволяющая на основе многоэтапного попарного сравнения критериев по заданной шкале сделать вывод об уровне деловой репутации организации. Показано, что одним из актуальных направлений репутационного менеджмента является обоснование размера компенсации репутационного вреда при гражданско-правовой защите деловой репутации.*

**Ключевые слова:** деловая репутация; нематериальные активы организации; репутационный менеджмент в целях создания стоимости; многокритериальная оценка методом анализа иерархий; рейтингование альтернативных решений; потребительский капитал.

## BUSINESS REPUTATION: ESTIMATION AND MANAGEMENT ECONOMIC-LEGAL TECHNOLOGIES IN RELATION TO THE NEW ENVIRONMENT

**LAZAREVA E.I.,**

Doctor Sciences, Professor,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: el\_lazareva@mail.ru;

**KARAYCHEVA O.V.,**

Lecturer,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: olya\_rostov@mail.ru

*The problem of the organization's business reputation assessment and management is considered in the article in the context of contemporary socio-economic development focus on innovation. Peculiarities of business reputation profit-generating function, shaping its understanding as the positive or negative*

*social evaluation of the business skills and business organization indicators' aggregate, which affects the organization's participation in public relations and its social, including property, status, are exposed. The complex multi-criteria business reputation assessment method of hierarchies analysis, allowing to make the conclusion about company's business reputation on the basis of multi-stage pairwise comparison of criteria for a given scale, is requested. It is shown that justification of the reputational harm compensation measure for business reputation civil-law protection is one of the actual reputation management areas.*

**Keywords:** *Business reputation; intangible assets of the organization; value creating reputation management; multicriteria evaluation by the method of hierarchies analysis; rating of alternative solutions; consumer capital.*

**JEL classification:** *M10, M12, M14.*

В сложившихся к началу XXI века условиях хозяйствования конкурентоспособность предприятия зависит не только от занимаемой доли рынка, размеров производства, совокупности традиционных ресурсов, но и от наличия у него нематериальных активов и эффективной системы управления ими. Модернизация российской экономики и переход ее на инновационный путь развития инициировали появление новых видов финансово-экономических рисков, возникающих вследствие недооценки нематериальных активов организации, в том числе такого важного ее нематериального актива как деловая репутация (Лазарева, 2010. С. 89).

Сегодня деловая репутация превращается в финансовый инструмент, заметно увеличивая общую стоимость организации. Знание ее реальной стоимости и ее умелое использование способны значительно укрепить позиции компании на рынке. Деловая репутация в настоящее время является одним из основных неценовых факторов спроса.

Деловая репутация считается наиболее важным активом крупных мировых компаний; она служит основой для доминирования на рынке и обеспечения постоянной прибыльности ведущих корпораций. Она часто играет ключевую роль в слияниях и поглощениях.

Считается, что известная торговая марка в состоянии обеспечить только 20–30% премии к проданному товару или услуге, а деловая репутация может увеличить эту премию еще как минимум вдвое. Существует немало примеров, когда организации-банкроты были куплены только потому, чтобы новый собственник получил право распоряжаться их главным активом — деловой репутацией. По исследованиям агентства «Brand Active», 72% покупателей готовы заплатить за товар под своей любимой маркой цену, которая на 20% выше стоимости аналогичного товара ближайшего конкурента. Руководствоваться же деловой репутацией компании при выборе товара предпочитают более 70% потребителей (Даулинг, 2013. С. 72–73).

Сегодня ни одна организация, заинтересованная в создании добавленной стоимости, не может игнорировать важность стратегии повышения деловой репутации. Сильная, положительная репутация:

- привлекает заинтересованные стороны — персонал, клиентов, поставщиков и инвесторов;
- помогает сохранить персонал, клиентов, поставщиков и инвесторов;
- делает все заинтересованные стороны более снисходительными;
- позволяет поддерживать более высокую маржу;
- поощряет служащих к большему усердию в работе;
- поддерживает стоимость акций;
- расширяет стратегические возможности (например, стратегии объединений для совместной защиты от конкурентов);
- помогает влиять на правительство и средства массовой информации;
- закладывает основы конкурентных преимуществ (Заман, 2008. С. 7).

В связи с этим в современной экономике репутационный менеджмент является одним из наиболее инновационных и перспективных направлений минимизации рисков рыночного хозяйствования, эффективность которого напрямую определяется адекватностью оценки репутационных рисков субъектов индустриально-инновационного развития экономики.

Среди факторов, которые сегодня работают на повышение репутации, эксперты чаще всего называют наличие ясной стратегии бизнеса, открытость политики, социальную значимость бизнеса и социальную ответственность (табл. 1) (Alsop, 2006. P. 87).

Особенности оценки стоимости деловой репутации организации применительно к условиям новой экономики многоаспектность, необходимость одновременного учета при выборе альтернативных решений нескольких целевых ориентиров, необходимость оценки альтернатив с позиции достаточно широкого круга критериев, трудности, а иногда и принципиальная невозможность формирования условий реализации альтернатив, факторов, критериев и целей в количественном виде, а также наличие достаточно большого числа лиц, принимающих решения, — затрудняют использование традиционно применяемых оценочных методов и обуславливают необходимость системного подхода к такой оценке.

Таблица 1

## Значимость составляющих деловой репутации

| Составляющие репутации                      | Вес, % |
|---|--------|
| Этика в отношениях с внешними партнерами    | 36     |
| Этика в отношениях с внутренними партнерами | 21     |
| Репутация топ-менеджеров                    | 18     |
| Эффективность менеджмента                   | 15     |
| Качество продукции, услуг                   | 10     |

Деловая репутация представляет стоимостное выражение качества ведения бизнеса и, в конечном счете, определяет качественное отличие организации от своих конкурентов. Поэтому оценивать необходимо не отдельные показатели деятельности юридического лица и индивидуального предпринимателя, к примеру, качество выполняемых услуг, а совокупную эффективность бизнеса.

В связи с этим авторами предложен оценочный метод, сочетающий в себе строгость алгоритмического подхода с элементами субъективного структурирования задачи принятия решений, «каркасом» которого является метод анализа иерархий (МАИ), разработанный американским ученым Т. Саати и представляющий собой один из наиболее известных методов системного анализа проблем любой природы, основанных на выполнении последовательных многокритериальных расчетов и установлении на их базе связи между обобщающими и частными показателями.

Важным преимуществом МАИ является его способность измерять качественные характеристики системы. Это достигается с помощью более точных, чем в стандартных методах оценки, формулировок целей, задач исследования, что упрощает процедуру контроля последующего применения результатов анализа. Более того, метод анализа иерархий можно использовать как инструмент для измерения качества, включив в иерархию критерии оценки, посредством которых сравнивается фактическое качество системы с желаемым (Лазарева, 2011. С. 214).

Реализация принципов МАИ предполагает осуществление следующих этапов проведения оценки деловой репутации юридического лица и индивидуального предпринимателя с помощью данного метода:

- подготовительного этапа, на котором формулируются цели и задачи проведения оценки, осуществляется выбор критериев и показателей оценки, а также методов ее проведения. На этом же этапе осуществляется сбор и обработка аналитической информации;
- основного этапа, включающего анализ внутренних и внешних факторов и условий деятельности организации; расчет и анализ частных и обобщающих показателей деловой репутации; расчет совокупного показателя оценки деловой репутации организации;
- заключительного этапа — этапа обобщения результатов оценки деловой репутации организации, а также разработки рекомендаций по ее повышению.

Основное применение МАИ — поддержка принятия решений посредством иерархической композиции задачи и рейтингования альтернативных решений. Критерии оценки деловой репутации организации должны соответствовать требованиям реалистичности (достижимости и постоянности в течение анализируемого периода), специфичности (соответствия содержанию деятельности организации), эффективности (определяемой через установление связи результатов оценки с фактическими показателями функционирования организации, формирующими ее деловую репутацию), динамичности (критерии оценки должны эволюционировать), надежности (обеспечения постоянства и согласованности (непротиворечивости) результатов измерения). Выбор критериев неразрывно связан с селекцией и оценкой факторов, формирующих уровень деловой репутации.

На практике бывает достаточно трудно определить, какие факторы в совокупности влияют на наличие и уровень деловой репутации. На наш взгляд, данные факторы условно можно разделить на две основные группы. Внешние факторы (имидж, коммерческий опыт, деловые связи, уровень квалификации и отношения сотрудников, информационная среда, репутация продукции) при проведении их анализа позволяют выявить уровень деловой репутации организации со стороны внешнего окружения — ее контрагентов, потребителей ее товаров, работ и услуг, а также любых других лиц. Внутренние факторы (миссия и стратегия организации, качество продукции, социальная ответственность, отношения с персоналом, личность и деловые качества руководителя, динамика финансовых показателей) определяются и контролируются самой организацией и используются ею для формирования определенной стратегии репутационного менеджмента.

Представленная на рис. 1 иерархическая структура целей, факторов, критериев и альтернатив оценки деловой репутации организации по МАИ сформирована, в том числе, с учетом всех вышеперечисленных требований и полностью отражает, на наш взгляд, цель возможных влияний внутренних и внешних элементов системы функционирования организации на интегральную оценку ее деловой репутации.

Основываясь на идентификации деловой репутации как суммы конкурентных преимуществ, создающих дополнительную добавленную стоимость за счет стимулирования благоприятной реакции соответствующих целевых аудиторий, предложен алгоритм применения данной оценочной методики в системе управления репутационным риском компании в целях создания стоимости.

В современных условиях весьма трудно выделить ту часть стоимости компании, которая возникла благодаря ее деловой репутации. Вместе с тем несомненно, что деловая репутация вошла в число факторов, формирующих итоговую

оценку капитализации компании. Для организаций с мировым именем деловая репутация — это реальный актив, создающий стоимость, а коммуникации — реальные инвестиции, влияющие на объем продаж, прибыль и стоимость привлеченного капитала.

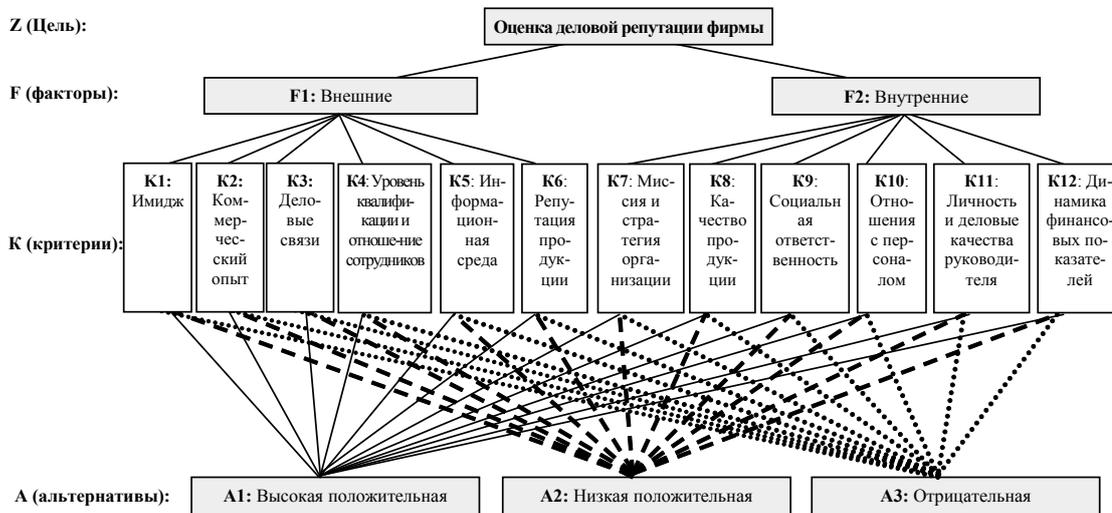


Рис. 1. Иерархия оценки деловой репутации организации по МАИ

Расходы на продвижение имиджа фирмы в потребительской среде закладываются в цену товара, несколько увеличивая ее. Такие вложения постепенно стали общепринятыми у престижных компаний. Во многих случаях инвестиции оказались высоко rentable — платежеспособность потребителей позволяла им оплачивать «цену репутации» товара в обмен на получение субъективного ощущения относительной статусности своего потребления и принадлежности к определенному социальному слою. С этих позиций деловую репутацию можно считать суммой конкурентных преимуществ, создающих дополнительную добавленную стоимость за счет стимулирования благоприятной реакции соответствующих целевых аудиторий.

Деловая репутация есть форма капитализации предпочтений потребителя. Репутация в качестве важной составляющей потребительского капитала является потенциальным источником роста прибыли. И потому каждое решение, принимаемое в компании, должно быть нацелено на создание, поддержание и продвижение деловой репутации.

Недооценка роли деловой репутации может привести к существенным потерям, в первую очередь финансовым. Использование же предложенной методики многокритериальной оценки стоимости деловой репутации в системе репутационного менеджмента позволит избежать такой недооценки и увеличить стоимость компании, так как деловая репутация — это не просто часть структурного капитала фирмы, это одновременно инструмент и показатель эффективного преобразования данной части нематериального капитала в конкурентные преимущества, оцененные в процессе коммуникации целевыми аудиториями.

В связи с этим встает вопрос о формировании, поддержании и защите репутации компании, т. е. о разработке системы мер управления репутацией, ориентированных на поддержание эффективных и постоянных связей с общественностью, формирование ожиданий партнеров по бизнесу и построение взаимоотношений с ними, построение взаимоотношений с поставщиками на основе доверия и взаимного уважения, создание «института доверия» у потребителей, разработку миссии и философии компании, создание и внедрение корпоративного кодекса поведения, формирование имиджа первых лиц и топ-менеджмента компании, разработку позиции социальной ответственности компании, развитие системы управления компанией с позиций «человеческого капитала», бережного отношения к сотрудникам.

Одним из актуальных направлений репутационного менеджмента, опирающегося на поддерживаемую авторами трактовку деловой репутации как общественной оценки совокупности деловых качеств и показателей ведения предпринимательской деятельности коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей, влияющей (способной повлиять) на их участие в общественных отношениях и их социальное, в т. ч. имущественное, положение, является совершенствование способов гражданско-правовой защиты деловой репутации.

Действующее гражданско-правовое регулирование деловой репутации как нематериального блага представляется нам недостаточным, поскольку в настоящее время деловая репутация приобрела комплексную природу, являясь не только правовым, но и экономическим понятием.

Деловая репутация, возникающая исключительно в предпринимательской сфере, обладает специфическими материально-имущественными характеристиками, формирующими ее несоответствие родовым признакам нематериальных благ, отождествляемых по своей правовой природе с естественными и неотъемлемыми правами человека, такими, как реальная принадлежность к активам организации (наравне с основными средствами, дебиторской задолженностью и пр.), включенность в систему бухгалтерского учета, возможность денежной оценки и передачи третьим лицам, предназначенность в определенных случаях исключительно для участия в гражданском обороте.

Вследствие этого способы нарушения деловой репутации (распространение порочащих сведений, являющееся наряду с некорректным сравнением хозяйствующим субъектом производимых (реализуемых) им товаров с товарами, производимыми (реализуемыми) другими хозяйствующими субъектами, незаконным получением, использованием, разглашением информации, составляющей коммерческую, служебную или иную охраняемую законом тайну, одним из проявлений недобросовестной конкуренции, нарушающим право на деловую репутацию; использование чужого товарного знака; недобросовестная реклама; действия контрагентов, связанные с невыполнением или ненадлежащим выполнением обязательств) имеют определенную специфику и инициируют применение соответствующих способов ее гражданско-правовой защиты — таких, в частности, как пресечение недобросовестной конкуренции, контрреклама и др.

Исходя из того факта, что умаление деловой репутации можно рассматривать в качестве реального ущерба лица, поскольку его имущественное положение ухудшается, что находит отражение и в финансовой документации, упущенной выгоде в виде незаключенных договоров, падении продаж и т. п., для преодоления проблемы неэффективного использования такого имущественного способа защиты деловой репутации, как возмещение убытков, может быть использована процедура гражданско-правовой защиты, основанная на экономическом расчете понесенных вследствие умаления деловой репутации убытков. Данный расчет предполагает вычисление динамики стоимостных индикаторов уровня деловой репутации организации с использованием количественных методов ее оценки, преимущественно, метода избыточных прибылей и производных от него методов, поскольку они позволяют получить точное денежное выражение деловой репутации на основе показателей финансового учета, имеющих в любой организации.

С целью же унификации процедуры компенсации причиненного организациям нематериального репутационного вреда, находящегося за пределами убытков, понесенных юридическим лицом в результате нарушения деловой репутации<sup>1</sup>, может быть предложен следующий способ гражданско-правовой защиты.

Поскольку после нарушения деловой репутации реально оценить ее фактический уровень до нарушения и степень ее умаления не представляется возможным, необходимо на нормативном уровне закрепить обязанность всех субъектов предпринимательской деятельности регулярно производить оценку своей деловой репутации. Данная оценка должна проводиться в соответствии с МАИ-методикой независимыми экспертами, подотчетными Федеральной антимонопольной службе. Порядок и сроки проведения такой оценки должны быть закреплены в соответствующем Положении.

По результатам данной оценки юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям выдаются сертификаты установленного образца, в которых отражается уровень их деловой репутации: «отрицательная», «низкая положительная» или «высокая положительная».

При нарушении деловой репутации и рассмотрении в суде требования о компенсации репутационного вреда размер презюмируемого вреда умножается в зависимости от данного уровня на соответствующий коэффициент:

- отрицательный уровень деловой репутации — 0;
- низкий положительный уровень деловой репутации — 1;
- высокий положительный уровень деловой репутации — 2.

Мы разделяем позицию А.М. Эрделевского в аспекте применения по делам о защите деловой репутации организаций презюмируемого репутационного вреда (*Эрделевский, 2007. С. 78–81*). Мы считаем это приемлемым, поскольку, во-первых, в данном случае отсутствует личностный фактор в аспекте моральных и физических страданий, подлежащий индивидуальной оценке в каждом конкретном случае, и, во-вторых, вина того, кто причинил вред, по общему правилу также не подлежит учету. При этом презюмируемый размер репутационного вреда должен различаться в зависимости от таких факторов, как величина собственного капитала организации и длительность ее нахождения на рынке.

Вместе с тем взыскания презюмируемого репутационного вреда для выполнения компенсационной функции указанного гражданско-правового способа защиты прав недостаточно, поскольку в данном случае не учитываются индивидуальные особенности лица и степень умаления его деловой репутации, а, следовательно, наличие у него определенного, отличного от других, достигнутого уровня деловой репутации, нарушение коей, в отличие от случаев с другими организациями, влечет за собой последствия.

Таким образом, если организация имеет отрицательную деловую репутацию, то никакой эффект внешних действий не может быть связан с ее умалением и репутационный вред не может быть взыскан. При низком уровне деловой репутации подлежит взысканию презюмируемый репутационный вред, а при высоком — его двойной размер.

На наш взгляд, внедрение предложенного принципа расчета репутационного вреда позволит избежать несогласованности судебной практики по делам данной категории, облегчит учет индивидуальных особенностей лиц, деловая репутация которых была нарушена, а также будет способствовать реализации в полной мере компенсационной функции данного гражданско-правового способа защиты прав.

#### ЛИТЕРАТУРА

Даулинг Гр. (2013). Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности: пер. с англ. М.: Консалтинговая группа «ИМИДЖ-Контакт»; ИНФРА-М.

Заман А. (2008). Репутационный риск: управление в целях создания стоимости / Пер. с англ. Ю. Кострубова. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес».

<sup>1</sup> Важно отметить, что убытки носят «объективный» характер, их легче доказать фактически, а нематериальный вред, причиненный юридическому лицу в результате умаления деловой репутации, — «субъективный», так как в большей степени связан с особенностями конкретного юридического лица.

*Лазарева Е.И.* (2010). Стратегия развития национального благосостояния в интересах инновационного экономического роста: результаты системной параметрической индикации // Экономический вестник Ростовского государственного университета. № 3.

*Лазарева Е.И.* (2011). Методы моделирования инновационно-ориентированных экономических стратегий экологоустойчивого развития. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ.

*Эрделевский А.М.* (2007). Компенсация морального вреда: анализ и комментарий законодательства и судебной практики. 3-е изд. М.: ВолтерсКлувер.

*Alsop J.* (2006). The 18 Immutable Laws of Corporate Reputation: Creating, Protecting and Repairing Your Most Valuable Asset. L.: Kogan Page.

*Fombrun C. and Van Reil C.* (2012). Essentials of Corporate Communication: Implementing Practices for Effective Reputation Management. L.: Routledge.

#### REFERENCES

*Alsop J.* (2006). The 18 Immutable Laws of Corporate Reputation: Creating, Protecting and Repairing Your Most Valuable Asset. L.: Kogan Page.

*Dawling Gr.* (2013). Reputation of the firm: creation, management and effectiveness estimation: Translated from English. M.: Consulting group "TMIDGE-Contact"; INFRA-M. (In Russian.)

*Erdelevsky A.M.* (2007). Indemnification of moral harm: analysis and comment of legislation and judicial practice. 3-d edition. M.: WaltersCluver. (In Russian.)

*Fombrun C. and Van Reil C.* (2012). Essentials of Corporate Communication: Implementing Practices for Effective Reputation Management. L.: Routledge.

*Lazareva E.I.* (2010). Strategy of the national welfare development in the innovation economic growth interests: results of the system parametric indication. Economic Herald of the Rostov State University. № 3. (In Russian.)

*Lazareva E.I.* (2011). Methods of ecologically sustainable development innovative-oriented economic strategies' modeling. Rostov-on-Don: South Federal University. (In Russian.)

*Zaman A.* (2008). Reputational Risk: how to manage for value creation. Translated from English by Y. Kostrubov. M.: ZAO "Olympus-Business". (In Russian.)

## ОСНОВНЫЕ УЧАСТНИКИ И ЭТАПЫ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

**ДРОБЫШЕВСКАЯ Л.Н.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Кубанский государственный университет, г. Краснодар,  
e-mail: ld@seatrade.ru;

**КОНЕВА Т.В.,**

аспирант,  
Кубанский государственный университет, г. Краснодар,  
e-mail: tatyana.koneva91@mail.ru

*В статье рассматриваются сущность, объект и субъекты, а также основные этапы процесса секьюритизации финансовых активов. Секьюритизация активов является одним из наиболее важным финансовым инструментом в современном банковском деле. Применяя секьюритизацию активов, банки могут не только предоставлять своим клиентам новые виды финансовых продуктов, но и снижать риски ликвидности и кредитный риск. Вместе с тем банки могут получать дополнительный источник привлечения денежных средств для осуществления инвестиций в различные сектора экономики. Однако, осуществляя секьюритизацию финансовых активов, участники процесса сталкиваются с рядом проблем. В статье раскрыты эти проблемы и предложены способы их решения.*

**Ключевые слова:** секьюритизация; сформированный пул; оригинатор; рейтинговое агентство; инвесторы.

## KEY PARTICIPANTS AND STAGES OF FINANCIAL ASSETS SECURITIZATION

**DROBYSHEVSKAYA L.N.,**

Doctor of Science, Professor,  
Kuban State University, Krasnodar,  
e-mail: ld@seatrade.ru;

**KONEVA T.V.,**

Post graduate student,  
Kuban State University, Krasnodar,  
e-mail: tatyana.koneva91@mail.ru

*This article examines the concepts, objects and subjects, as well as the main stages of the process of securitization of assets. Asset Securitization is one of the most important financial instruments in modern banking. Applying securitization of assets banks can not only provide its customers with new types of financial products, but also reduce the liquidity risk and credit risk. However, banks may receive an additional source of raising funds for investment in various sectors of the economy. However, implementing the securitization of financial assets, actors face a number of problems. The article describes such problems and suggests ways to solve them.*

**Keywords:** securitization; a formed pool; the originator; the rating agency; investors.

**JEL classification:** G10, G21.

На протяжении последних лет наблюдается активный рост интереса банков к секьюритизации портфелей. Как показывает зарубежный опыт, именно секьюритизация является одним из наиболее эффективных источников финансирования для банков. Основной экономической мотивацией для проведения подобных сделок является получение дополнительной ликвидности и снижение нагрузки на капитал.

В современной экономической литературе представлено множество определений понятия «секьюритизация». Так, например, Н. Александрова определяет секьюритизацию как инновационный способ привлечения денежных средств, в результате которого происходит выбор, выделение и передача сформированных активов, которые имеются у инициатора. Сформированный пул активов списывается с бухгалтерского баланса инициатора и передается SPV, которая в дальнейшем выпускает обеспеченные данными активами ценные бумаги, а затем размещает их среди инвесторов (Александрова, 2007. С. 27).

О. Веретенникова и И. Мезенцева под секьюритизацией понимают своеобразную финансовую сделку, связанную с распределением рисков между участниками сделки, в результате которой происходит выпуск ценных бумаг, обеспеченных денежными потоками от сформированного пула активов (Веретенникова, Мезенцева, 2012. С. 21).

Одним из концептуальных подходов к определению секьюритизации выступает ее рассмотрение как специальной финансовой техники, в результате применения которой финансовые посредники могут инвестировать свободные денежные средства в определенные активы в заранее выбранной компании, не приобретая ее полностью или частично. Чаще всего секьюритизации подвергаются ипотечные и товарные кредиты, а также однородные займы. Кроме того, в качестве таких активов могут выступать любые денежные потоки, которые хозяйственный субъект ожидает получить в будущем в результате совершаемых им операций (Тимофеев, 2008. С. 28).

Согласно А. Ивановой и А. Иванову, «секьюритизация — это инновационная техника финансирования путем трансформации неликвидных финансовых активов в ценные бумаги, сопровождающаяся выпуском долговых ценных бумаг, обеспеченных пулом закладных, то есть финансовых активов» (Иванова, Иванов, 2008. С. 27).

Заслуживает внимания подход А. Тавасиева и К. Кучинского, которые секьюритизацией называют любую сделку в сфере кредитования, соответствующую таким условиям, как:

- 1) основная цель совершаемой сделки — передача будущих денежных потоков по финансовому активу третьим лицам;
- 2) возможность формирования постоянного и прогнозируемого денежного потока актива, являющегося основанием сделки;
- 3) обеспечением перед держателями ценных бумаг, обеспеченных данными активами, являются денежные потоки (Тавасиев, Кучинский, 2010. С. 16).

Следует отметить также подход Ю. Туктарова и М. Толстухина, согласно которому секьюритизация может быть описана как сделка, в результате которой происходит конвертация денежных обязательств или других активов, формирующие прогнозируемые денежные потоки, в торгуемые ценные бумаги, которые могут быть размещены и могут обращаться на рынке ценных бумаг (Туктаров, Толстухин, 2006. С. 70).

Процесс секьюритизации активов подразумевает наличие объекта и субъектов. Объектом секьюритизации активов является формируемый пул активов. К субъектам относятся основные участники процесса секьюритизации.

Согласно Т. Гашлер к основным участникам процесса секьюритизации относятся:

1. оригинатор — участник, который первоначально формирует секьюритизируемые активы. К ним относятся ипотечные кредиторы или банки;
2. агрегатор — приобретает активы аналогичного типа от одного или более оригинаторов для последующего формирования пула активов, подлежащих секьюритизации;
3. депозитор — создает SPV / SPE для секьюритизации сделки. Депозитор приобретает сформированные пулы активов у агрегатора;
4. эмитент — приобретает объединенные активы и выпускает ценные бумаги, в виде сертификатов;
5. андеррайтер — как правило, инвестиционный банк, приобретает все сертификаты от SPV;
6. инвесторы — покупают у SPV выданные сертификаты. Каждый инвестор имеет возможность на получение ежемесячных выплат суммы основного долга и процентов от SPV;
7. доверительный управляющий — назначается для наблюдения за выпуском ценных бумаг SPV и защиты интересов инвесторов при перечислении денежных средств;
8. сервिसер — участник, оказывающий услуги по обслуживанию ссудной задолженности, который собирает и перечисляет собранные средства доверительному управляющему для перечисления инвесторам (Тара, Gaschler, 2009).

Мы разделяем точку зрения С. Литвиновой, согласно которой участников процесса секьюритизации следует разделить на основных и второстепенных. К основным участникам относятся:

- оригинатор — собственник секьюритизируемых активов. В качестве оригинатора могут выступать любые кредитно-финансовые учреждения, а также корпорации, государственные органы и муниципалитеты;
- эмитент — участник, который инициирует эмиссию и размещение на вторичном рынке ценных бумаг;
- SPV — организационно-правовая структура, создаваемая для выполнения конкретных, ограниченных целей. В частности, при секьюритизации активов оригинатор передает секьюритизируемые активы на баланс SPV для последующей секьюритизации;

- агент-исполнитель — занимается обслуживанием секьюритизируемых активов, а именно, получает и управляет денежными средствами, получаемыми по кредитам, также по необходимости обеспечивает возврат дебиторской задолженности через судебные инстанции;
- резервный агент-исполнитель — участник, занимающийся обслуживанием секьюритизируемых активов, в случае если основной агент-исполнитель не может выполнять свои обязанности, например, в случае банкротства.
- рейтинговые агентства — участники, определяющие рейтинг обеспеченных активами ценных бумаг. К крупнейшим рейтинговым агентствам относятся Standard & Poor's, Moody's и Fitch.
- инвесторы — лица, приобретающие ценные бумаги, обеспеченные активами. Это пенсионные и открытые инвестиционные фонды, международные финансовые учреждения и корпорации (*Литвинова, 2010. С. 121*).

К второстепенным участникам при секьюритизации активов целесообразно отнести:

- ведущего организатора выпуска — участника, осуществляющего организацию сделки. Ведущим организатором выпуска чаще всего является основным распределителем обеспеченных активами ценных бумаг в рамках определенной сделки;
- хедж-провайдеров — лиц, осуществляющих страхование любых валютных и процентных рисков, возникающих у эмитента;
- администраторов денежных потоков (сервисеров) — участников, оказывающих услуги эмитенту, в частности, банковские и услуги по управлению генерируемых денежных потоков;
- администратора по обеспечению — участника, управляющего активами в интересах кредиторов эмитента;
- администратора по ценным бумагам, действующего от имени держателей ценных бумаг, которые обеспечены активами;
- аудиторов, которые в случае необходимости осуществляют аудиторскую проверку пула активов.
- организации, которые осуществляют кредитную поддержку секьюритизационной сделки и поддержку ликвидности. К таким организациям чаще всего относится оригинатор (*Литвинова, 2010. С. 122*).

Наиболее востребованным активом для привлечения финансирования через секьюритизацию выступают ипотечные кредиты. Данные активы имеют долгосрочный характер, надежное и ликвидное обеспечение. Рассмотрим подробнее участников и этапы данного процесса. Субъектами секьюритизации ипотечных активов являются: оригинатор, ипотечный агент, расчетный агент, платежный агент, аудиторская компания, бухгалтерская компания, депозитарий, спецдепозитарий, сервисный агент и рейтинговое агентство.

В России ключевым субъектом рынка ипотечного кредитования является «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». За период деятельности АИЖК было реинвестировано 271 513 ипотечных кредитов на сумму более 290 млрд руб. (Официальный сайт АИЖК).

Процесс секьюритизации ипотечных активов включает в себя несколько этапов, отражающих деятельность всех участников процесса, начиная с выдачи кредита до погашения ценных бумаг, которые обеспечены данными кредитами. Рассмотрим более подробно данные этапы (*Резванова, 2008*).

*Первый этап.* Предоставление оригинатором ипотечного кредита физическому лицу под залог недвижимости.

*Второй этап.* Формирование оригинатором пула. При проведении секьюритизации необходимыми условиями являются:

- формирование пула однородных ипотечных кредитов;
- в пул ипотечных кредитов должны включаться только «хорошие» кредиты.

Далее происходит продажа активов SPV. После продажи пулов активы переходят на баланс SPV. Далее SPV продает данные пулы ипотечному агенту, в свою очередь ипотечный агент осуществляет эмиссию ипотечных ценных бумаг.

*Третий этап.* На данном этапе происходит выпуск ценных бумаг. Данный процесс осуществляется при взаимодействии следующих участников: эмитента ценных бумаг, рейтинговой компании, депозитария, аудиторской организации. Взаимодействие всех этих участников на данном этапе происходит на определенных условиях с заранее оговоренным размером вознаграждения каждому участнику. Чаще всего выпуски ипотечных ценных бумаг делят на старшие и младшие транши. Различие между данными траншами заключается в очередности выполнения по ним обязательств. В первую очередь выполняются обязательства по старшим траншам, они менее рискованны, а затем — по младшим, они являются более рискованными. После эмиссии ипотечные ценные бумаги размещаются на фондовом рынке, полученные от реализации денежные средства поступают банку-кредитору.

*Четвертый этап.* На данном этапе осуществляется выплата по ценным бумагам и погашение. Выплачиваемые заемщиком по кредиту денежные средства аккумулируются оригинатором для дальнейшего погашения ценных бумаг и выплат процентов по ним (*Резванова, 2008*).

Наряду с описанной схемой процесса секьюритизации, также существуют еще ряд других схем. Так, например, в работе А. Рачкевича и И. Алексеевой рассмотрены и другие варианты реализации процесса секьюритизации активов (*Рачкевич, Алексеева, 2008*).

На первом этапе происходит продажа активов. Инициатор совместно с организатором выпуска формируют пул активов, находящихся на балансе инициатора. Далее осуществляется сделка по их снятию с баланса инициатора. Затем происходит передача активов от инициатора к организатору.

На втором этапе происходит выпуск ценных бумаг. В ходе реализации данного этапа осуществляется непосредственно подготовка к эмиссии ценных бумаг, процесс эмиссии ценных бумаг, которые обеспеченные залогом активов, и отчуждение их первым владельцам.

Третий этап включает в себя оплату за объединение активов. На данном этапе собраны организатором выпуска средства направляются инициатору. Для инициатора данные денежные средства являются платой за активы, которые были переданы им SPV по договору купли/продажи.

Четвертый этап — сбор средств, поступающих от объединения активов. В ходе реализации данного этапа обслуживающая организация аккумулирует средства, которые поступают по активам, числящимся на балансе SPV.

На пятом этапе происходит выплата процентов инвесторам. На этом этапе обслуживающая организация осуществляет распределение денежных средств, поступивших в результате объединения активов, среди инвесторов ценных бумаг.

Помимо описанной выше схемы процесса секьюритизации на практике применяются и другие схемы. В частности, на первом этапе вместо продажи активов осуществляется передача их в залог SPV. В случае если инициатор не желает снимать со своего баланса секьюритизируемые активы, то может быть применен вариант секьюритизации, при котором активы не продаются, а осуществляется их передача в залог. В результате на третьем этапе вместо оплаты за проданные активы инициатору предоставляется кредит.

В процессе секьюритизации активов могут отсутствовать такие этапы, как «продажа объединения активов», «оплата за объединение активов», «сбор средств, поступающих от объединения активов». Данная схема работает, когда в качестве инициатора, эмитента и обслуживающей организации выступает сам собственник активов. Бесспорно, из всех перечисленных схем данная схема является наиболее экономичной.

Анализируя вышеизложенные точки зрения авторов, отметим, что выделяя в качестве основных участников процесса секьюритизации финансовых активов банка originатора, сервисера, SPV и инвесторов, целесообразно дополнить этот перечень еще одним субъектом названного процесса — независимыми оценщиками, которые осуществляли бы оценку, подтверждающую ликвидность сформированных пулов перед передачей их агенту.

При реализации процесса секьюритизации ипотечных активов участники сталкиваются с рядом проблем, а именно — созданием обеспечения и стандартизацией сделки, повышением кредитного качества выпускаемых бумаг. В этой связи, на наш взгляд, целесообразно использовать опыт развитых стран, например Дании, где процесс секьюритизации активов осуществляется восемью ипотечными банками, имеющими монопольное право выпускать облигации, обеспеченные недвижимостью. Данная операция осуществляется непосредственно после предоставления кредита на основе принципа баланса: платежи заемщика по кредиту и банка по облигациям должны быть сбалансированы в установленных пределах. В этом случае риск ипотечного банка сводится лишь к кредитному риску (банкротству заемщика).

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что для снижения рисков, повышения доверия инвесторов и прозрачности ипотечного рынка в России следует монополизировать процесс секьюритизации финансовых активов. В случае введения института независимых оценщиков ипотечных активов их секьюритизация в нашей стране получит импульс для дальнейшего развития.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Александрова Н.В.* (2007). Понятие и виды секьюритизации активов // *Финансы и кредит*, № 5 (245), с. 27.
- Веретенникова О.Б., Мезенцева И.А.* (2012). Сущность и виды секьюритизации банковских активов // *Известия УрГЭУ*, № 4(42), с. 20–24.
- Ивакин И.В.* (2007). Зарубежный опыт секьюритизации активов // *Банковское дело*, № 2.
- Иванова А.В., Иванов А.А.* (2008). Секьюритизация финансовых активов и развитие фондового рынка // *Вестник удмуртского университета, Экономика и право*, Выпуск 2, с. 27–30.
- Киргизов А.* (2013). Секьюритизация долгосрочных кредитов // *Банковской обозрение*, № 1, 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bosfera.ru/bo/2013/bp1/sekyuritizatsiya-kreditov>.
- Литвинова С.А.* (2010). Секьюритизация ипотечных кредитов как форма экономического обеспечения ипотечного кредитования // *СИСП*. 2010, № 3, с. 120–123.
- Официальный сайт АИЖК.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ahml.ru>.
- Рачкевич, А.Ю., Алексеева И.А.* (2008). Секьюритизация: характерные признаки и определение // *Деньги и Кредит*, № 8, 2008.
- Резванова Л.М.* (2008). Механизм секьюритизации в системе рефинансирования ипотечного кредитования. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.lawlinks.ru/view\\_data.php?id=138963](http://www.lawlinks.ru/view_data.php?id=138963).
- Тавасиев А.М., Кучинский К.А.* (2010). Ипотечная секьюритизация уроки прошлого и перспективы // *Деньги и кредит*, № 12, с. 16–23.
- Тимофеев Н.В.* (2008). Секьюритизация как эффективный механизм управления кредитным риском // *Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского*, № 6(10), с. 27–30.
- Туктаров Ю., Толстухин М.* (2006) Секьюритизация и Люксембург // *РЦБ*, № 24, с.70–72.
- Tara E., Gaschler* (2009). Understanding the Securitization Process and the Impact on Consumer Bankruptcy Cases // 15th Annual Rocky Mountain Bankruptcy Conference, Volume 7, Number 12. P. 667–680.

## REFERENCES

- Alexandrov N.V.* (2007). Concept and types of asset securitization. Finance and credit, № 5 (245), p. 27. (In Russian.)  
Bankruptcy Cases. 15th Annual Rocky Mountain Bankruptcy Conference, Volume 7, Number 12. P. 667–680.
- Ivakin I.V.* (2007). Foreign experience in asset securitization. Banking, № 2. (In Russian.)
- Ivanov A.V., Ivanov A.A.* (2008). Securitization of financial assets and the development of stock market. Bulletin of Udmurt University of Economics and Law, Issue 2, p. 27–30. (In Russian.)
- Kirghizov A.* (2013). Securitization of long-term loans. Banking Review, 2013, № 1. Available at: <http://www.bosfera.ru/bo/2013/bp1/sekyuritizatsiya-kreditov>. (In Russian.)
- Litvinova S.A.* (2010). Securitization of mortgage loans as a form of economic support for mortgage lending. ISIS. 2010, № 3, p. 120–123. (In Russian.)  
Official site of HMLA. Available at: <http://www.ahml.ru>. (In Russian.)
- Rachkevich A.U., Alexeev I.A.* (2008). Securitization: the characteristic features and the determination. Money and Credit, № 8, 2008. (In Russian.)
- Rezvanova L.M.* (2008). The mechanism of securitization in the system of mortgage loans refinancing. Available at: [http://www.lawlinks.ru/view\\_data.php?id=138963](http://www.lawlinks.ru/view_data.php?id=138963). (In Russian.)
- Tavasiev A.M., Kuczynski K.A.* (2010). Mortgage securitization - the lessons of the past and prospects. Money and credit, № 12, p. 16–23. (In Russian.)
- Timofeev N.V.* (2008). Securitization as an effective mechanism for credit risk management. News of Penza State Pedagogical University. V.G. Belinsky, № 6(10), p. 27–30. (In Russian.)
- Tuktarov Y., Tolstukhin M.* (2006) Securitization and Luxembourg. RZB, № 24, p. 70–72. (In Russian.)
- Tara E. Gaschler* (2009). Understanding the Securitization Process and the Impact on Consumer.
- Veretennikova O.B., Mesentseva I.A.* (2012). Nature and types of bank assets securitization. Proceedings USUE, № 4(42), with 20–24. (In Russian.)

## РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ГРУПП СПЕЦИАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ: ИСТОРИКО-ГЕНЕТИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

ГУЗЕНКО О.И.,

аспирант,

Ростовский государственный строительный университет, г. Ростов-на-Дону,

e-mail: guzenko\_post@mail.ru

*Статья посвящена проблемам взаимодействия экономических субъектов в рамках их объединения в группы на основе специальных экономических интересов, а также влияния этих групп на формирование современной экономической действительности. В статье речь идет об историко-генетическом развитии концепций групп специальных интересов в рамках социолого-политических теорий и современных институционально-экономических воззрений отечественных и зарубежных экономистов. Делаются выводы об определяющей роли групп специальных интересов во влиянии на модель хозяйственного развития и обусловленности структурирования межсубъектных агентских отношений в современной экономической системе.*

**Ключевые слова:** группа специальных интересов; экономические интересы; коллективные действия; социальные дилеммы; общественное благо; «эффект безбилетника».

## DEVELOPMENT OF THE THEORY OF SPECIAL INTEREST GROUPS IN ECONOMIC SCIENCE: HISTORICAL AND GENETIC CONTEXT

GUZENKO O.I.,

graduate student,

Rostov State University of Civil Engineering, Rostov-on-Don,

e-mail: guzenko\_post@mail.ru

*The article is devoted to the problems of interaction between economic actors in their clustering on the basis of special economic interests, as well as the influence of these groups on the formation of the modern economic reality. The article focuses on the historical development of the genetic concepts of special interest groups within the sociological and political theories and modern institutional and economic views of domestic and foreign economists. The conclusions of the determining role of special interest groups in influencing the pattern of economic development and the structuring of inter-subject conditioning agent relationships in the modern economic system.*

**Keywords:** group of special interests; economic interests; collective action; social dilemmas; the public good; «the effect of free-riding».

**JEL classification:** B29.

Традиционно в экономической науке исследования субъектов хозяйствования очерчены общепринятой трактовкой, где основными «действующими лицами» экономического действия и принятия решений выступают домохозяйства, фирмы и государство. В принципе, не оспаривая такую контурную субъектную структуру современной экономики, следует признавать, что экономическая действительность демонстрирует более сложные субъектные взаимосвязи и координации, чем предлагает ортодоксальная экономическая теория. Высокие эффекты субъектной координации, складывающиеся в настоящей экономической системе в условиях разворачивающихся процессов глобального взаимодействия и усложнения процессов экономического действия, требуют осмысления актуальной субъектной структуры экономической системы в контексте механизмов интеграционного взаимодействия и становления соответствующих институциональных форм. Сегодня процессы субъектного взаимодействия в рамках формировании особых институциональных форм интенсивно развиваются, формируя в исследовательском плане не-

обходимость изучения эффектов координированного действия экономических субъектов, систему их мотивации и поведенческих паттернов. В этом контексте особый научный интерес представляют существующие межсубъектные группы, получившие название в общественно-научной литературе — группы специальных интересов.

Многочисленные, регулярно повторяющиеся взаимодействия субъектов экономики приводят к тому, что они объединяются в группы, которые иницируют свои действия в рамках объединяющих их интересов. К таким группам в экономике можно отнести различного рода формальные и неформальные объединения в виде ассоциаций, союзов, бизнес-элиты, саморегулируемых организаций и т. д. Данные группы специальных интересов в процессе своего функционирования приобретают черты акторов, способных влиять на принятие управленческих решений как в масштабах региона, так и в рамках национальной и глобальной экономик. Понятно, что такие формы взаимодействия экономических субъектов всегда имели место в экономической истории, однако подобные институционально-организационные формы не являлись действующими субъектами хозяйствования, оставаясь лишь предметом исследования общественников в социологическом, политическом или нравственном контексте.

Сегодня интерес экономистов к проблеме существования групп специальных интересов обозначается особой ролью данных институциональных образований в процессе экономического развития, когда, во-первых, расширяется их функциональность и значимость в экономических процессах, а во-вторых, формируются новые группы специальных экономических интересов, способные не только влиять, но и выступать проектировщиками экономической действительности и на уровне отраслевых рынков, и в рамках национальной и, главное, глобальной экономики. Именно поэтому принципиально важно исследование историко-методологических основ понимания природы и отличительных характеристик таких субъектов экономики с целью осмысления возможностей формирования новой системы взаимодействия между экономическими агентами в современной экономике.

Как уже отмечалось, изначально группы специальных интересов не были предметом изучения экономистов, так как традиционная экономическая теория, основанная на принципах методологического индивидуализма, анализировала экономические процессы и явления с точки зрения конкретного индивидуума, а группы специальных интересов не рассматривались как отдельные хозяйствующие субъекты, представляясь лишь как объединения людей с определенными общими целями неэкономического характера. По этой причине первыми исследователями обратившими свое внимание на проблему коллективных действий субъектов, включая и экономических, были социологи.

Томас Гоббс — английский философ XVII века, стоявший у истоков социологии как науки, занимался изучением групповых действий и пытался определить социальную группу как «...известное число людей, объединенных общими интересами и делом» (Гоббс, 1991. С. 174). Э. Дюркгейм в своих работах развивает идеи Т. Гоббса и приходит к выводу о том, что общество — это совокупность групп индивидов, объединенных социальными и экономическими связями, обычаями, традициями. Позже, в середине XX века в социологии возникает направление, центральной категорией которого становится «малая группа», а объектом исследования — ее место в общественной системе и влияние на социальные взаимодействия. По мнению Т.М. Миллза, малая группа должна брать за основу при изучении какого-либо явления, на ее примере строится теоретическая модель, которая позже будет перенесена в общественную жизнь (Миллз, 1972).

В современной социологической литературе теория малых групп продолжает развиваться в связи с отсутствием до сегодняшнего момента однозначной трактовки данного феномена. Так, например, Г.М. Андреева считает, что малая группа представляет собой объединение индивидов на основе общей социальной деятельности, в процессе их взаимоотношений возникают определенные групповые нормы, правила поведения (Андреева, 1994). А.К. Левин при изучении малых групп выделяет два основных критерия для определения группы: первый — взаимодействие членов группы, в рамках которого поведение отдельного индивида может влиять на поведение других, и второй — взаимосвязь членов в рамках группы, проявляющаяся во взаимозависимости членов друг от друга при удовлетворении индивидуальных потребностей (Левин, 2000). Р.К. Мертон, напротив, дает определение группы как общности людей, которые осознают свою принадлежность именно к данной группе (Мертон, 1992. С. 118).

Несмотря на то, что ученые-социологи отмечают в качестве ключевых характеристик различные аспекты социальной группы, они единодушно определяют ее как сообщество индивидов, вступающих во взаимодействия, идентифицируя себя как члены данной группы и осознавая общность своих целевых установок. В процессе их взаимодействия вырабатываются нормы и правила поведения членов группы, происходит формирование определенной социальной организации, исследование которой выходит за рамки социологического знания. Особый интерес в этом контексте представляет работа американского ученого Артура Бентли «Процесс государственного управления. Изучение общественных давлений», выпущенная в 1908 г. На наш взгляд, данное исследование является примером междисциплинарного подхода к изучению малых групп, где последние рассматривались в контексте их роли в процессе принятия решений и формирования государственной политики.

А. Бентли вводит понятие «групп интересов», трактуя их как организованные сообщества людей с определенными целями и требованиями к политической власти, «количество которых ограничено только одним показателем — интересами, ради которых они созданы и действуют» (Бентли, 2012. С. 10). Само общество трактуется А. Бентли как «совокупность различных групп интересов» (Бентли, 2012. С. 14). Заинтересованная группа, по его мнению, более узкое понятие — образуется на основе интересов в государственных органах власти (Бентли, 2012. С. 56, 173). Центральной идеей трудов А. Бентли является положение о том, что деятельность субъектов всегда определяется их интересами, так как направлена на их максимальное удовлетворение.

Так как А. Бентли указал на политический контекст формирования группы специальных интересов, то дальнейшие исследования были именно в этом направлении. А в 1951 году вышла в свет книга Д. Трумэна «Управленческий процесс. Политические интересы и общественное мнение», которая оформила окончательную концепцию групп специальных интересов в политике. Д. Трумэн делает вывод о том, что группы интересов устраняют провалы рынка, создают необходимый баланс социально-политических интересов в обществе посредством взаимодействия с властью, так как посредством государственных органов власти происходит распределение и перераспределение ресурсов (Трумэн, 2006. С. 315).

Следует отметить, что в дальнейших исследованиях в политических науках сформирована концепция теории групп относительно их взаимодействия и влияния на государственные органы власти. Однако с развитием обществоведческого знания и активным распространением институциональной методологии в экономическом исследовании теория групп получает дальнейшее развитие в работах экономистов. Институциональная методология позволила по-новому осмыслить природу данных образований, оценивая их как особые экономические институты. Джон Коммонс в 1950 г. в своем произведении «Экономическая теория коллективных действий» сформулировал тезис о том, что задачей политической экономии является изучение коллективного поведения экономических субъектов, которые, по мнению автора, являются основой для формирования институтов. Он подчеркивал, что в результате коллективных действий создаются права и обязанности в отношении собственности, он выделил три основные коллективные организации: корпорации, профсоюзы и политические партии, которые помогают поддерживать порядок и разрешать конфликты в условиях ограниченности ресурсов и существования частной собственности (Commons, 1990. P. 7).

Идеи Дж. Коммонса получили развитие в работах Мансура Олсона, применившего формальный аппарат неоклассического анализа для исследования процесса производства коллективных благ, среди которых могут быть и институты. В 1965 г. он издает книгу «Логика коллективных действий», в которой формулирует экономическую концепцию формирования и функционирования групп интересов. Из данной работы можно сделать ряд выводов.

1. В результате деятельности группы создается общественное благо, доступное для ее членов, в результате чего возникает эффект «free rider problem» или «эффект безбилетника», который и является главным препятствием для коллективных действий индивидов. Данное явление наиболее характерно для больших групп, которые, как правило, разрознены и слабо организованы в силу многочисленности членов.

2. Из первого положения М. Олсон делает вывод о том, что малые группы более эффективны чем большие, так как ими легче преодолевается «эффект безбилетника». Проявляется данное преимущество в «тенденции к эксплуатации «сильных мира сего» слабыми (Олсон, 1995. С. 32). Однако, по его мнению, известны большие группы интересов, которые весьма успешны в достижении своих целей. Анализируя их коллективные действия М. Олсон приходит к следующему выводу.

3. Он выделяет персональный «селективный» мотив как основу действий рационального индивида в интересах группы, к которой он принадлежит (Олсон, 1995. С. 46). Таким мотивом может быть либо принуждение индивида, либо его поощрение. В первом случае это наказание того индивида, который отказывается поддерживать коллективное действие. Во втором в качестве поощрения могут выступать льготы (клубные блага<sup>1</sup>) доступные исключительно членам данной группы. Группы с селективными стимулами, согласно М. Олсону, и являются группами специальных интересов, они организованы и целеустремленны, так как все члены данной группы имеют стимулы высокой эффективности.

4. Трудности, связанные с организацией групповых действий могут быть разрешены в том, случае, когда между членами группы нет разногласий по вопросам производства желаемого всеми блага. Стоит заметить, что на практике большинство групп специальных интересов социально однородны, так как в неоднородных группах гораздо сложнее достичь консенсуса в том, что индивиды ожидают получить в результате коллективного действия.

5. Группы интересов автор рассматривает как «перераспределительные коалиции», которые вовлечены в процесс не увеличения доходов и богатства общества, а поиска ренты. Поэтому результатом деятельности групп специальных интересов, по мнению, М. Олсона, становится снижение совокупной эффективности общества и величины общественного продукта (Майбурд, 2012).

Однако, выводы М. Олсона о негативном воздействии групп специальных интересов на экономический рост, справедливы только, как отмечает сам автор, «при прочих равных условиях», что, по нашему мнению, в реальной высоко неопределенной и изменчивой социально-экономической действительности невозможно. А это означает, что модель взаимодействия групп специальных интересов, предложенная М. Олсоном, довольно условна, и показывает возможные угрозы для современного общества, которые определяют необходимость решения проблем, связанных с функционированием экономической системы, основанной на взаимодействии групп специальных интересов.

Несмотря на неоднозначность теории М. Олсона, интерес к этой проблематике в рамках экономических наук не ослаб, и теория групп специальных интересов получила свое дальнейшее развитие в теориях современного институционализма в рамках Блумингтонской школы, а именно в трудах Элинора Остром<sup>2</sup>, которая исследовала проблемы, связанные с управлением ресурсами общего пользования (CPR).

<sup>1</sup> Термин «клубное благо» впервые был введен Дж. Бьюкененом в 1956 г. в работе «Экономическая природа клубов». Клубные блага характеризуются возможностью исключить посторонних из их потребления, неся при этом разумные траты. И они часто являются конкурентными. Начиная с некоторой пороговой численности, их качество снижается, хотя и не до нуля, как в случае с частным благом.

<sup>2</sup> Элинора Остром — политолог и экономист. Бакалавр искусств (1954), магистр искусств (1962) и доктор философии (1965) Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе. Профессор Университета Индианы в Блумингтоне. Лауреат Нобелевской премии по экономике в 2009 г. с формулировкой «за исследования в области экономической организации».

Главную проблему своих исследований Э. Остром обозначает как «социальные дилеммы» (*Dawes, 2000. P. 111–116*): «Социальные дилеммы возникают тогда, когда в ситуации взаимозависимости индивиды сталкиваются с выбором, при котором максимизация каждым из них своего краткосрочного интереса приводит к результатам, оставляющим всех в худшем положении, чем это было бы при иных возможных вариантах поведения» (*Ostrom, 1998. P. 1*).

Суть данных дилемм состоит в том, что индивиды принимают решения независимо друг от друга, но одновременно решение каждого из них, в той или иной степени отражается на всех остальных. Исходом такого рода взаимодействий может стать ситуация, при которой выигрывают все участники, но которая является недостижимой, пока они действуют изолированно друг от друга. В таких условиях только коллективные действия субъектов позволяют получить кооперативный дивиденд сверх того, что они имели бы, оставаясь в плохом равновесии (*Капелюшников, 2012. С. 9*).

Пытаясь ответить на вопрос, почему самоорганизация в одних случаях может быть успешна, а в других разрушительна, Э. Остром приходит к выводу о том, что успех коллективных действий при использовании ресурсов общего доступа зависит от множества самых разнообразных факторов. К ним относятся: число участников группы, ее однородность и стабильность во времени, количество ресурсов и их стационарность/мобильность, применяемая технология, а также целый ряд иных институциональных факторов. В отличие от М. Олсона, утверждавшего, что по мере увеличения численности группы интересов и усиления ее неоднородности членам группы становится все сложнее достигнуть консенсуса, Э. Остром показывает, что использование эффективного набора правил способно исключать либо сводить к минимуму действие этих факторов. Итак, концепт Э. Острома позволили по-иному оценить значение групп специальных интересов и признать их ролевую функцию в современной экономической системе, а институциональные формы вполне эффективными для осуществления рациональных действий индивидов, объединенных в эти группы. Делая акцент на необходимости институционализации групп интересов в экономической системе, она формирует исходные условия их функционирования, подчеркивая главную роль процесса формирования норм и правил для этих групп и роль государства в этом.

Необходимо признать, что проблемы коллективного действия не могли быть оставлены без внимания отечественных авторов-экономистов. Так, еще русский писатель и общественный деятель А.Н. Радищев в своих работах описывал институциональную структуру современной ему системы общества и отмечал следующее: «в России народ разделяется на три главных сословия: духовенство, воинство и гражданство. Духовенство есть двойное — белое и черное, или монашество. Воинство — сухопутное или морское. Гражданство на многие звания разделяется: 1-е дворянство; 2-е купечество, мещанство и цехи; 3-е дворцовые и государственные крестьяне...» (*Иншаков, Фролов, 2002. С. 150*). Таким образом, он подчеркивал деление общества на группы с различными интересами, требующими координации и рационализации.

С середины 90-х гг. XX века российские экономисты, такие как, В.И. Маевский, Г.Б. Клейнер, О.В. Иншаков, С.Г. Кирдина, А.К. Шаститко, В.В. Вольчик, Е.М. Мейбурд, В.Л. Тамбовцев, О.Э. Бессонова и другие, также обращают внимание на проблемы коллективных действий экономических субъектов, в рамках исследований, посвященных институциональному развитию российской экономики. Так В.Л. Тамбовцев понимает под группами интересов «реальные группы» российского общества, а именно студентов, пенсионеров, интеллектуальную и региональную элиту и т. д., которые можно выделить на основе определенного характерного признака и общего интереса, выраженного явно или неявно и накапливающегося в течение длительного периода времени. Анализируя большие группы (по значимости в экономическом развитии) он выделяет три уровня агрегирования групп интересов (*Тамбовцев, Верведа, 2008. С. 88–96*), а в дальнейшем он делает ряд выводов, отмечая значительную роль групп интересов в модернизации экономики и необходимость учета этих интересов при подготовке программ развития.

Вольчик В.В. в своих работах (*Бережной, Вольчик, 2007. С. 57–66*), также обращается к проблеме действия групп специальных интересов и приходит к выводу о том, что в основе эффективности хозяйственного порядка находятся, в том числе, и группы специальных интересов, которые «являются той единицей социального отбора, в результате которого происходит изменение, отбор и сохранение (наследование) институтов, структурирующих социальные взаимодействия» (*Бережной, Вольчик, 2007. С. 62*).

В свою очередь, Н.Н. Лебедева, рассматривая вопрос об институциональных основах различных систем хозяйствования, говорит о том, что группы специальных интересов (их коллективные действия) могут быть основой для формирования экономической цивилизации. Н.П. Дроздова также считает, что цели экономического развития достижимы под влиянием коллективных форм взаимодействия, способных минимизировать затраты. А С.Г. Кирдина и О.Э. Бессонова в рамках концепций институциональных матриц и раздаточной экономики отмечают, что при наличии коммунальной среды<sup>3</sup> экономические агенты склонны к объединению коллективных усилий.

Таким образом, в понимании отечественных ученых специфика поведения различных субъектов заключается в их самоидентификации с определенной группой интересов. Здесь следует уточнить, что, по нашему мнению, модель поведения субъектов определяет модель ведения хозяйства, ведь она обусловлена мотивировками и системой интересов этих субъектов. Именно поэтому в настоящее время все большее количество ученых-экономистов обращает внимание на проблемы самоорганизации групп интересов, развивая теорию коллективного действия.

Итак, группы специальных интересов — это фундаментальная институциональная структура, способствующая формированию системы экономических приоритетов общества и способная влиять на стратегические приоритеты

<sup>3</sup> Коммунальность — это такое устройство материально-технологической среды, при котором все ее части представляют единую нерасчленимую систему и не могут быть обособлены без угрозы ее распада (*Бессонова О.Э., Кирдина С.Г., О'Салливан Р.* Рыночный эксперимент в раздаточной экономике России (Демонстрационные проекты в жилищном хозяйстве). Новосибирск, 1996. С. 23).

развития. Коллективные действия в рамках группы структурируют интересы экономических субъектов, согласовывают позиции акторов и предлагают набор решений с минимальными транзакционными издержками, что определяет результативность этой группы интересов. Любая социально-экономическая система нуждается в подобного рода институциональных субъектах, способных консолидировать интересы хозяйствующих индивидов и формализовать правила ведения хозяйственной деятельности, тем самым укрепляя экономическую стабильность национальной экономики и снижая вероятность возникновения социально-экономических противоречий.

Одновременно группы специальных интересов формируют особый тип восприятия экономической реальности в соответствии с традициями, обычаями, правилами конкретного социума и создают каналы для обмена информацией между традиционной, общепринятой и специфической, групповой системой взаимодействий акторов. Это позволяет снижать информационные затраты и позволяет спрогнозировать будущее экономическое поведение отдельных хозяйствующих субъектов, предсказать которое в условиях высокой нестабильности и неструктурированности их поведения крайне сложно.

Таким образом, группы специальных интересов представляют своего рода реакцию хозяйствующих субъектов на нестабильность социально-экономической системы, а в современных условиях высокой неопределенности выступают возможным инструментом структурирования экономических взаимоотношений.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Андреева Г.М. (1994). Социальная психология. М.: Аст-Пресс.
- Бентли А. (2012) Процесс государственного управления. Изучение общественных давлений. М.: Перо.
- Бережной И.В., Вольчик В.В. (2007). Группы интересов и качество экономических институтов // TERRA ECONOMICUS, Т.5, № 2, с. 57–66.
- Гоббс Т. (1991). Сочинения: В 2 т. Т. 2. М.: Мысль, с.174.
- Иншаков О.В., Фролов Д.П. (2002). Институционализм в российской экономической мысли (IX–XXI века): в 2 т. Волгоград: изд-во ВолГУ, Т.1.
- Капелюшников Р.И. (2010). Множественность институциональных миров: Нобелевская премия по экономике – 2009 (Часть 1). М.: МГУ-ВШЭ. С. 9.
- Левин К. (2000). Разрешение социальных конфликтов / [Пер. с англ. И.Ю. Авидон]. СПб.: Речь.
- Майбурд Е. (2012). Экономика коллективного действия // Семь искусств. №9. Электронный журнал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.7iskusstv.com/>. Дата доступа: 4.10.13.
- Мертон Р.К. (1992). Социальная теория и социальная структура // Социологические исследования, № 2–4, с. 118.
- Миллз Т.М. (1972). О социологии малых групп // Американская социология. Перспективы. Проблемы. Методы: Пер. с англ.
- Олсон М. (1995). Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М., с. 32.
- Тамбовцев В., Верведа А. (2008). Субъекты модернизации: воздействие групп интересов на стратегии развития // Вопросы экономики №1, с. 88–96.
- Трумэн Д. (2006). Процесс государственного управления: политические интересы и общественное мнение // Теория и практика демократии. Избранные тексты. М., с. 309, 315.
- Commons J. (1990). Institutional economics its place in political economy. News Brunswick (NJ) USA: Transaction Publishers, p. 7.
- Dawes R.M. (2000). Social Dilemmas // International journal of psychology, 35 (2), 111–116.
- Ostrom E. (1998). A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review. Vol. 92. no.1, p.1.
- Ostrom E. (2000). Collective Action and the Evolution of Social Norms // Journal of Economic Perspectives. Vol.14, p. 137–158.

#### REFERENCES

- Andreeva M. (1994). Social psychology. M: AST-Press. (In Russian.)
- Bentley A. (2012). The Process of government. Study of social pressures. M: Pen. (In Russian.)
- Berezhnoy I.V., Volchik V.V. (2007). Interest groups and the quality of economic institutions // TERRA ECONOMICUS, V.5, no2, p.57–66. (In Russian.)
- Commons J. (1990). Institutional economics its place in political economy. News Brunswick (NJ) USA: Transaction Publishers, p. 7.
- Dawes R.M. (2000). Social Dilemmas // International journal of psychology, 35 (2), 111–116.
- Hobbes T. (1991). Essays: In 2 parts. Vol. 2. M: Thought, p. 174. (In Russian.)
- Inshakov O.V., Frolov D.P. (2002). Institutionalism in the Russian economic thought (IX–XXI century): In 2 parts – Volgograd: VolSU publishing, Vol. 1. (In Russian.)
- Kapelyushnikov R.I. (2010). The multiplicity of institutional worlds: the Nobel prize for Economics – 2009 (Part 1). M: MSU-HSE. P. 9. (In Russian.)
- Levin K. (2000). Resolution of social conflicts. SPb.: The speech. (In Russian.)
- Majburd E. (2012). Economy of collective action // Seven arts. № 9. Electronic journal. Available at: <http://www.7iskusstv.com/> Date of accessed: 4.10.13. (In Russian.)

- Merton R.K.* (1992). Social theory and social structure // Sociological studies, № 2–4, p. 118. (In Russian.)
- Mills T.M.* (1972). About the sociology of small groups // sociology. Prospects. The problems. Methods: Per. from English. (In Russian.)
- Olson M.* (1995). The logic of collective action. Public goods and the theory of groups. M., p. 32. (In Russian.)
- Ostrom E.* (1998). A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review. Vol. 92. № 1, p. 1.
- Ostrom E.* (2000). Collective Action and the Evolution of Social Norms // Journal of Economic Perspectives. Vol. 14, p. 137–158.
- Tambovtsev V., Verveda A.* (2008). Subjects of modernization: the influence of interests groups on development strategies // Economic questions № 1, p. 88–96. (In Russian.)
- Truman D.* (2006). The process of government: political interests and public opinion // Theory and practice of democracy. Selected texts. M, p. 309, 315. (In Russian.)

## СЕМАНТИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА»

**РУДЕНКО В.В.,**

аспирант,  
Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь,  
e-mail: v89283500000@gmail.com;

**ШЕВЕРДЯЕВ А.А.,**

аспирант,  
Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь,  
e-mail: sheverdyayev@gmail.com

*Глобальные интеграционные процессы приводят к существенным трансформациям российской экономики. В этих условиях актуализируются функции государственного управления в части формирования эффективной промышленной политики для обеспечения безопасности страны. Перспективным направлением разрешения указанной проблемы выступает гармонизация государственной индустриальной политики. Для обоснования важности вышеприведенного отметим, что в настоящее время отсутствуют общепринятые теоретико-методические подходы, раскрывающие содержание данной категории в аспекте безопасного функционирования промышленного комплекса, а передовой зарубежный опыт не всегда возможно применить в российских условиях. С учетом данного вывода целесообразно провести анализ и дополнить существующие трактовки, а также усовершенствовать методический аппарат понятия «промышленная политика». Для исследования структуры и свойств экономических категорий, таких как рассматриваемая, следует изучить ее эволюционное развитие в трансформационных процессах, обусловленных рыночной средой.*

**Ключевые слова:** промышленность; промышленная политика; управление; цели.

## SEMANTIC NATURE OF THE «INDUSTRIAL POLICY» CATEGORY

**RUDENKO V.V.,**

Postgraduate student,  
The North Caucasus Federal University, Stavropol,  
e-mail: v89283500000@gmail.com;

**SHEVERDYAYEV A.A.,**

Postgraduate student,  
The North Caucasus Federal University, Stavropol,  
e-mail: sheverdyayev@gmail.com

*Modern integration processes transform the Russian economy. In these conditions there are actual functions of public administration regarding formation of effective industrial policy for country safety. As the perspective direction of permission of the specified problem harmonization of the state industrial policy acts. For justification of importance of the aforesaid we will note that now there are no the standard methodical approaches opening the content of this category in aspect of safe functioning of an industrial complex, and it isn't always possible to apply the best foreign practices in the Russian conditions. Taking into account this conclusion, it is expedient to carry out the analysis and to add existing treatments, and also to improve the methodical device of the concepts «industrial policy». For research of structure and properties of economic categories, such as industrial policy, it is necessary to consider its evolutionary development in the transformational processes caused by the market environment.*

**Keywords:** industry; industrial policy; management; purposes.

**JEL classification:** L10, L16.

Несмотря на длительную ретроспективу изучения, общепризнанного научного определения промышленной политики не существует. Большинство авторов раскрывают лишь отдельные стороны этого понятия, вследствие чего складывается его сложное понимание. В этой связи актуализируется целесообразность анализа самых распространенных определений рассматриваемой экономической категории.

В современных исследованиях нет единой характеристики данного понятия, по нашему мнению, из-за нечеткости разграничений между составляющими политики (экономическая, структурная, научная, технико-технологическая, промышленная). Так, Б.Х. Алиев утверждает: «Промышленная политика — это система целей, задач и действий органов государственной власти и корпоративных структур, направленная на распределение ресурсов в целях устойчивого развития промышленности и совершенствования ее отраслевой и технологической структуры» (Алиев, 2000).

По мнению ряда авторов, промышленная политика представляет собой целенаправленную деятельность государства по достижению прогрессивных структурных сдвигов в экономике (Кузьменко, Трысячный, 2013). Однако автор утверждает, что самая реальная и эффективная ее форма представляет собой инвестиции в реформу:

- правительства;
- государства;
- бюджетной системы.

Учитывая такую направленность инвестиций, можно отнести данную трактовку скорее к структурной, а не промышленной политике. Схожее определение предлагает Б.В. Кузнецов: «Комплекс действий государства, направленных на целенаправленное изменение структуры экономики за счет создания более благоприятных условий для развития определенных секторов и приоритетных производств» (Кузнецов, 2002).

В отдельных исследованиях промышленная политика описывается посредством раскрытия функций государственного регулирования в развитых индустриальных странах: «активизируется и такая функция государственного регулирования, как общая координация экономического процесса посредством разработки долгосрочной экономической стратегии, проведения строго ориентированной структурной, научно-технической, инновационной и других форм промышленной политики» (Гурова, Кузьменко, Петриевский, 2012). Она представляет собой составляющую социально-экономической политики как социально ориентированной деятельности.

Стратегическая цель индустриальной политики заключается в разрешении следующих проблем:

- обеспечение конкурентоспособности выпускаемых промышленных товаров;
- повышение технико-технологического уровня производства (Трысячный, 2009);
- внедрение высоких технологий и ориентация на инновационную продукцию с дальнейшим выходом на внешний рынок (Гурова, Кузьменко, 2011);
- осуществление импортозамещения отечественными аналогами продукции в интересах безопасности внутреннего рынка.

В соответствии с изложенными проблемами можно сформулировать ряд задач, а именно:

- приоритет развития обрабатывающих отраслей производства в сравнении с добывающими;
- создание современных технологий на базе научно-технического потенциала и передовых фундаментальных и прикладных разработок;
- стимулирование промышленного производства посредством содействия формированию системы импортозамещения;
- развитие финансовых институтов для оказания поддержки экспансии отечественной экспортной продукции (Кузьменко, Кузьменко, 2012);
- модернизация оборудования промышленных предприятий;
- обеспечение технической безопасности на основе международных стандартов системы качества и сертификации продукции (Трысячный, 2009).
- использование технологий двойного назначения (создание новых материалов, ИТ, высокопроизводительное промышленное производство, оборудование для обеспечения экологической безопасности и пр.).

По мнению Е.В. Валовой, «для достижения главной цели промышленной политики и решения задач наиболее целесообразным сценарием развития промышленности является сценарий опережающего развития тех отраслей, продукция и услуги которых пользуются спросом на региональном, российском и мировом рынках. Основой сценария является повышение доли добавленной стоимости (углубление степени переработки в процессе перехода от сырья к полуфабрикатам и затем — к сложным готовым изделиям)» (Валова, 2004).

С учетом вышеприведенной точки зрения, на наш взгляд, необходимо выполнение следующих действий: исследование внутреннего регионального сегмента; направленность на внутренний рынок; диверсификация экспортной продукции с поэтапным увеличением ее части для обрабатывающих производств с относительно высокой добавленной стоимостью, с учетом конкурентных преимуществ при реализации в отдельных рыночных секторах.

В соответствии с классификацией Европейской экономической комиссии промышленная политика должна решать следующие основные задачи:

- реформы в области нормотворчества и развития законодательства (включая проблемы либерализации, дерегулирования; социальное, трудовое законодательство; финансовый инжиниринг, приватизацию);
- политика в конкретных промышленных секторах (структурная перестройка, закрытие и конверсия оборонных производств, поддержка мелких и средних предприятий, поддержка высокоприоритетных отраслей);
- занятость и производительность;

- инвестиции в материальные активы (промышленность, транспортная инфраструктура, связь);
- инвестиции в нематериальные активы (промышленные исследования и разработки, передача технологии; подготовка кадров, в том числе управленческих; повышение качества, экологически чистые технологии; развитие стандартизации и статистики);
- политика в области конкурентоспособности и конкуренции (мероприятия на внутреннем рынке; развитие экспорта и либерализация торговли);
- отдельные аспекты энергетической политики;
- политика регионального развития;
- специфические аспекты индустриального развития стран, находящихся на переходном этапе.

В результате рассмотрения сущности промышленной политики необходимо отметить, что основной ее целью должно стать повышение эффективности функционирования и обеспечение устойчивого развития базовых отраслей, формирующих основу для национального воспроизводственного комплекса и снабжающих остальные производства современными средствами и предметами труда.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Алиев Б.Х.* (2000). Промышленная политика и экономика. Научное издание. М., Экономика.
- Валова Е.В.* (2004). Промышленная политика на региональном уровне: цели, задачи и направления развития. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия Экономика и финансы. С. 27–31.
- 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.
- 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.
- Кузнецов Б.В.* (2002). Нужна ли России промышленная политика? Промышленная политика в России: быть или не быть? М.: ТЕИС.
- 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. 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. № 79. С. 40–45.
- Трысячный В.И.* (2009). Современное состояние и тенденции развития рынка средств производства. Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. № 3. С. 286–289.

#### REFERENCES

- Aliiev B.H.* (2000). Industrial policy and economics. Scientific publication. M. Economics. (In Russian.)
- Gurova E.A., Kuzmenko I.P.* (2011). Information as a natural resource for economic growth. Quarterly scientific journal "Bulletin of the AIC Stavropol." MY. 2. P. 71–74. (In Russian.)
- Gurova E.A., Kuzmenko I.P., Petrievsky I.V.* (2012). Information component of modern methods of management for sustainable development of the enterprise. Herald Adyghe State University. № 2 (100). P. 236–243. (In Russian.)
- Kuznetsov B.V.* (2002). Does Russia need an industrial policy? Industrial Policy in Russia: to be or not to be? M.: TEIS. (In Russian.)
- Kuzmenko V.V., Kuzmenko I.P.* (2012). Intercompany source of investment financing. Economics of agricultural and processing enterprises. Number 25. P. 50–57. (In Russian.)
- Kuzmenko V.V., Trisyachnyi V.I.* (2013). Conceptual underpinnings of development chemical enterprises in the region. TERRA ECONOMICUS. Vol. 11. № 1. Ch 3. P. 114–117. (In Russian.)
- Trisyachnyi V.I.* (2009). Market transformation content category "economic security." Scientific and technical statements, St. Petersburg State Polytechnic University. № 79. P. 40–45. (In Russian.)
- Trisyachnyi V.I.* (2009). Current state and development trends in the means of production. Bulletin of the North Caucasus State Technical University. № 3. P. 286–289. (In Russian.)
- Valova E.V.* (2004). Industrial policy at the regional level: the goals, objectives and directions of development. Bulletin of the Nizhny Novgorod University named after Lobachevsky. Series Economics and Finance. P. 27–31. (In Russian.)

## МЕСТО И РОЛЬ ПРИОРИТЕТНЫХ ПРОБЛЕМ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

ТАЙМАЗОВ А.В.,

кандидат экономических наук,  
НГУ физической культуры, спорта и здоровья им. П.Ф. Лесгафта, г. Санкт-Петербург,  
e-mail: a.v.tajmazov@gmail.com

*Статья посвящена вопросам долгосрочной модернизации институциональной архитектуры взаимодействия агентов властных, предпринимательских и общественных структур в процессе решения важнейших проблем общественного развития. Речь идет о новом подходе, новых институциональных правилах и нормах их решения, которые должны базироваться на ценностно-ориентированном взаимодействии в условиях постиндустриального общества. Автор статьи также обосновывает важную роль в укоренении новых институтов особого статуса «приоритетных проблем общественного развития». Последнее означает, что органам государственной власти следует кардинально изменить свое отношение к участию бизнеса и гражданского общества в инициировании, отборе и реализации приоритетных проблем общественного развития.*

**Ключевые слова:** приоритетные проблемы общественного развития; ценностно-ориентированное развитие общества; взаимодействие агентов власти, бизнеса и населения; институциональная модернизация российской экономики.

## PLACE AND ROLE OF PRIORITY ISSUES OF SOCIAL DEVELOPMENT IN INSTITUTIONAL MODERNIZATION OF RUSSIAN ECONOMY

TAJMAZOV A.V.,

PhD,  
NSU Physical Culture, Sport and Health, Saint Petersburg,  
e-mail: a.v.tajmazov @ gmail.com

*The article is devoted to long-term modernization of the institutional architecture of agent interaction government, business and social structures in the process of solving the most important problems of social development. This is a new approach, new institutional rules and norms of their solutions, which should be based on the value-oriented interaction in the post-industrial society. The author also proves an important role in the perpetuation of new institutions, the special status of «priority problems of social development.» This means that public authorities should radically change its attitude towards the participation of business and civil society in the initiation, selection and implementation of the priority issues of social development.*

**Keywords:** priority issues of social development; value-oriented society; the interaction of agents of government, business and the public; institutional modernization of the Russian economy.

**JEL classification:** B15, O10, O11.

Даже самый поверхностный анализ показывает, что в стране накопилась огромная масса критических проблем, разрешение которых в рамках существующей институциональной архитектуры крайне затруднено, поскольку сформировались устойчивые институциональные ловушки, продолжающие обострять национальные, региональные и муниципальные проблемы и создавать новые. Попытки трансплантации готовых рыночных и демократических институтов, действующих в развитых рыночных странах на основе простого принятия законодательных и норма-

тивных актов, обернулись совершенно другим оппортунистическим поведением многих экономических агентов или ловушками слабоконкурентного рынка и неэффективного государства.

Назрела необходимость модернизации институциональной системы российской экономики, ориентированной на ценности постиндустриального общества. Основой институциональных преобразований может стать идеология ценностно-ориентированного развития общества — понимание необходимости решать ключевые проблемы развития общества, ориентируясь на важнейшие ценности и потребности основных стейкхолдеров, а также их совместные действия и ресурсы.

Речь идет о дополнении рыночных институтов, обуславливающих стихийное развитие на основе ценностей собственников и инвесторов, институтами развития общества на основе знаний, социального капитала и широкого взаимодействия агентов власти, бизнеса и общества, ориентированного на решение приоритетных проблем общественного развития.

Важно подчеркнуть, что речь не идет о каких-то новых проблемах, вдруг возникающих в обществе. Речь идет о новом подходе, новых институциональных правилах и нормах решения ключевых проблем развития, основанных на ценностных отношениях агентов взаимодействия, агентов власти, бизнеса и общества к выявлению и реализации таких проблем в условиях постиндустриального общества. В качестве примера подобных проблем на федеральном уровне можно назвать модернизацию высшего образования в РФ, создание Инновационного центра «Сколково» (российского аналога «Кремниевой долины»), строительство объектов олимпийской инфраструктуры в Сочи к Олимпиаде 2014 г.

Практика убеждает, что на разных уровнях управления обществом подобных проблем накапливается больше, чем реальных возможностей их разрешения. Важно научиться не только их выявлять, но и отбирать из всего множества актуальных проблем наиболее приоритетные, решение которых не следует откладывать, и для этого есть возможность привлечь заинтересованных участников и необходимые ресурсы. Вот почему отбор и реализация наиболее значимых и актуальных вопросов общественного развития, для решения которых требуются скоординированные усилия и приоритетное выделение ресурсов соответствующих агентов власти, бизнеса и общества, должен осуществляться по новым правилам с учетом особого статуса «приоритетные проблемы общественного развития».

Приоритетные проблемы общественного развития могут формироваться и реализовываться на любых уровнях государственного управления: субъекта Федерации, региональном, а также муниципальном, отличаясь масштабами задач и составом властных, предпринимательских и общественных структур, перечнем необходимых ресурсов, временными характеристиками и т. д. Но все они характеризуются общими свойствами, которые дают основание выделить их в особую группу проблем развития, для решения которых необходимы ценностно-ориентированные совместные действия власти, бизнеса и населения, начиная с процедур отбора таких проблем до реального контроля над ходом их реализации и оценки полученных результатов. Это ключевая их характеристика.

Именно путь решения приоритетных проблем общественного развития соответствует духу постиндустриального общества и может стать историческим прорывом к ценностно-ориентированному развитию общества. Приоритетные проблемы общественного развития это, прежде всего, новые правила взаимодействия агентов власти, бизнеса и общества при реализации ключевых проблем развития постиндустриального общества, в основе которых лежат важнейшие ценности и потребности основных стейкхолдеров.

Новая модель ценностно-ориентированного развития общества предполагает кардинальные изменения господствующей на сегодняшний день парадигмы менеджмента, для которой характерны ярко выраженные черты бюрократизма, основанные на властной иерархической структуре, приказных порядках и формальной исполнительской дисциплине. Но масштабные процессы изменений, инновационных решений, превращают бюрократическое государственное управление в главное препятствие на пути созидания новых целей, ценностей и отношений в обществе.

Последнее означает, что органам государственной власти следует кардинально изменить свое отношение к роли бизнеса и гражданского общества в инициировании, отборе и реализации наиболее значимых проблем общественного развития. Существующие институциональные правила игры предоставляют ограниченные и декоративные права партнерам по взаимодействию, оставляя главные рычаги и точки принятия решений за чиновниками. При этом сами процедуры носят закрытый и неконтролируемый гражданским обществом характер, что неизбежно приводит к явным перекосам в понимании чиновниками критериев отбора, наиболее значимых потребностей и важнейших ценностей граждан.

В условиях постиндустриального общества интересы и ценности, связанные с формированием и использованием человеческого капитала объективно приобретают ключевое значение и становятся не менее приоритетными, чем традиционно понимаемые экономические интересы инвесторов, связанные с сохранением и умножением личного богатства. На юбилейном заседании клуба «Валдай» президент РФ заявил, что он глубоко убежден в том, что в сердце нашей философии должно быть развитие человека, развитие моральное, интеллектуальное и физическое. Еще в начале 1990-х гг. Солженицын говорил о сбережении народа после тяжелейшего XX века как о главной национальной цели (Путин, 2013).

Понятие «ценностно-ориентированное развитие общества» должно раскрывать новые отношения между агентами власти, бизнеса и общества, основанные на ценностях, доверии, уверенности в успехе совместной деятельности, который базируется на человеческих факторах, связанных с развитием и успешным применением компетенций, знаний, инноваций, лидерства. Это означает изменение приоритетов и круга ценностей, которые властные структуры не имеет права игнорировать. Итак, неизбежное преобразование характера, форм и методов государственного

управления является естественной составляющей формирования нового отношения к человеческому капиталу, обладающему знаниями, интеллектуальным потенциалом, представляющего собой главное богатство, источник инноваций и конкурентных преимуществ страны. Последнее становится главной определяющей целью на разных уровнях стратегического управления, включая городское и местное сообщества (Кузнецов, Кайсарова, 2009. С. 148).

Именно путь решения приоритетных проблем общественного развития соответствует духу постиндустриального общества и может стать историческим прорывом к ценностно-ориентированному развитию общества, культивируя новое отношение агентов взаимодействия власти, бизнеса и общества к ключевым проблемам развития постиндустриального общества, в основе которых лежат важнейшие ценности и потребности основных стейкхолдеров.

России, подобно другим успешно развивающимся странам, которые не пошли по пути стандартных рекомендаций либерализации экономики, необходим собственный путь исторического развития, который опирался бы на исторические корни, менталитет, уникальную идентичность такой мощной страны. Именно на этом пути можно добиться конкурентных преимуществ России, в которой коллективизм и патернализм — две корневые основы нашего общества.

Суть нового отношения — наиболее значимые, важные, актуальные проблемы должны отбираться и решаться совместными усилиями, скоординированными действиями агентов власти, бизнеса и общества. Это может стать основным конкурентным преимуществом России. В развитых рыночных странах государству сложнее убеждать и вмешиваться в действия бизнеса из-за его независимости. В России роль властных структур уникальная, и это нужно использовать для выращивания новых институтов ценностно-ориентированного взаимодействия власти, бизнеса и общества.

Таким образом, основная идея данной работы состоит в том, чтобы поставить отбор и решение приоритетных проблем общественного развития и формирования необходимых для их реализации институциональных норм (формальных и неформальных) в центр собственного пути развития России, разработав национальную стратегию выращивания институтов ценностно-ориентированного развития России.

Новые институты ценностно-ориентированного управления должны стимулировать инновации, использование знаний, постоянную адаптацию общества, власти и бизнеса к происходящим переменам на основе эффективного использования имеющегося социального и организационного капитала их взаимодействия. Эффективно управлять творческой, инициативной деятельностью агентов власти, бизнеса и общества можно лишь устранив все, что ей препятствует или мешает, а также организовав их взаимодействие на основе создания общих ценностей. Последние, как об этом пишет Питер Сенге, могут стать главной мотивацией агентов власти, бизнеса и общества. «Общая мечта — это не просто идея. Она даже выше идеи свободы. В жизни общества мало сил, сопоставимых с силой общей мечты» (Сенге, 2006. С. 19), ради которой агенты власти, бизнеса и общества будут готовы эффективно взаимодействовать при реализации приоритетных проблем общественного развития.

По своему характеру управление, ориентированное на ценности, все больше превращается в сотрудничество (а не во властное подчинение), при котором агенты власти, бизнеса и общества, непосредственно участвуя в творческих процессах развития, должны проявить свои лучшие качества, знания, способности. Инициативность и заинтересованность агентов власти, бизнеса и общества — путь к поиску и нахождению наиболее эффективных решений проблем и стратегий только в том случае, когда в обществе создан адекватный управленческий механизм постоянного развития. Важно еще раз подчеркнуть, что у власти, бизнеса и граждан должно быть одинаковое видение основополагающих ценностей и стратегического будущего.

Необходимым условием формирования новых ценностно-ориентированных отношений в сфере приоритетных проблем общественного развития является трансформация существующей институциональной архитектуры. Важно понять, какие элементы архитектуры нужны для успешного решения проблем приоритетных проблем общественного развития, для того чтобы на основе анализа существующей институциональной структуры выявить каких элементов не хватает, какие действующие правила и нормы мешают ценностному взаимодействию агентов власти, бизнеса и общества, чтобы четко представить задачи выращивания необходимых институтов приоритетных проблем общественного развития.

В качестве инструментария, обеспечивающего имплементарное видение необходимых для эффективного взаимодействия агентов власти, бизнеса и общества институциональных правил и норм, можно использовать институциональную матрицу, представляющую собой своеобразную архитектурную модель институтов приоритетных проблем общественного развития. В какой-то степени предлагаемая институциональная матрица напоминает матрицу Джона Захмана (Zachman Framework for Enterprise Architecture), столбцы которой отражают аспекты рассмотрения институтов приоритетных проблем общественного развития («кто?», «что?», «как?» и т. д.), а строки являются уровнями абстракции (федеральный, региональный, муниципальный.) или точками зрения агентов власти, бизнеса и общества на исследуемые институты (чиновник, предприниматель, гражданин и т. д.).

Институциональная матрица приоритетных проблем общественного развития задает некий алгоритм их инициирования, отбора и реализации, включая следующие формальные и неформальные правила игры, которые необходимы для успешного взаимодействия:

1. Институты инициирования перспективных идей и предложений по ключевым проблемам развития муниципальных образований, регионов, страны. Инициаторами могут выступать как официальные структуры власти, бизнеса и общества, так и отдельные их агенты или представительские структуры гражданского общества. Потенциал идей, которые предлагают агенты власти, бизнеса и общества, существенно различаются между собой, поэтому

необходимо проводить их предварительную экспертизу и обоснование, чтобы формировать банки потенциально перспективных предложений.

2. Правила отбора из банка перспективных идей развития, предлагаемых разными агентами, приоритетных проблем, требующих первоочередного внимания и скоординированных взаимных действий агентов власти, бизнеса и общества.

3. Институты присвоения статуса приоритетным проблемам общественного развития на разных уровнях управления: кто его устанавливает, какие требования предъявляются к агентам власти, бизнеса и общества, реализующим подобные проблемы. Выбор и утверждение приоритетных проблем общественного развития должны быть прозрачными и ясными процедурами, учитывая бюджетный источник финансирования таких проблем и связанные с этим экономические интересы агентов властных структур и бизнеса.

4. Институциональные правила отбора и формирования участников реализации приоритетных проблем общественного развития. Особенно важным становится выбор управляющих компаний, которые будут распоряжаться ресурсами и текущей организацией всего цикла работ. Здесь необходимы различные формы взаимодействия агентов власти, бизнеса и общества в зависимости от масштабов приоритетных проблем общественного развития, состава участников, источников их финансирования и т. д.

5. Институт мотивации участников программ реализации приоритетных проблем общественного развития, с помощью которого следует добиться заинтересованного и активного участия агентов взаимодействия власти, бизнеса и общества в эффективном решении поставленных задач. Особенно это относится к агентам бизнеса, которые не имеют явных рыночных интересов при решении приоритетных проблем общественного развития (поэтому нужно найти другие способы сформировать их устойчивый интерес в данной сфере). Сегодняшние отношения «власть-собственность» позволяют принуждать представителей бизнеса решать подобные проблемы в добровольно-обязательном порядке. Это тоже неформальный институт, но вряд ли будет эффективным в сфере приоритетных проблем общественного развития, нужно искать иные нормы и правила привлечения агентов бизнеса.

6. Институциональные нормы и правила привлечения и эффективного использования социального и организационного капитала агентов взаимодействия власти, бизнеса и общества, позволяющие добиться синергетического эффекта, основанного на объединении творческих, заинтересованных сторон. Таким образом, можно получать более весомые результаты реализации приоритетных проблем общественного развития, чем в случаях привычного выполнения административных обязанностей и формальных связей между структурами власти, бизнеса и общества.

7. Институты контроля и оценки достигнутых результатов при реализации приоритетных проблем общественного развития, позволяющие в режиме реального времени любым заинтересованным лицам, особенно представительным структурам гражданского общества, получать всю доступную информацию. Новая парадигма управления взаимодействием агентов власти, бизнеса и общества неизбежно порождает изменения в организационной структуре и на уровне руководства, и на оперативном уровне.

8. Самые сложные институциональные изменения предстоят в отношениях «власть-собственность». Каким образом трансформировать их в ценностно-ориентированные отношения поддержки приоритетных проблем общественного развития, при которых чиновники будут процветать, эффективно решая соответствующие проблемы и успешно организуя взаимодействие агентов власти, бизнеса и общества?

Заведомо неравные на сегодняшний день позиции власти и бизнеса на федеральном уровне порождают риск того, что власть сама будет выбирать выгодные для себя приоритетные проблемы общественного развития и назначать удобных участников, кто будет эти проекты финансировать и реализовывать. Подобный сценарий (к сожалению, вероятный в современных условиях) фактически будет означать введение «административного оброка» для бизнеса с неизбежной профанацией идеи приоритетных проблем общественного развития. Возможной страховкой от такого развития событий может быть только институты активного участия представительных структур бизнеса в оценке проектов, предлагаемых властью, в выработке понятных правил и механизмов их реализации в сфере приоритетных проблем общественного развития.

Вторым институтом, призванным ограничить коррупционные аппетиты агентов власти, может стать воссоздание всеобъемлющего народного контроля на основе придания необходимых полномочий региональным отделениям Общероссийского Народного Фронта. Необходимость тотального народного контроля над деятельностью властных структур, позволяющего не только просвечивать как рентгеном их решения, но и использовать полномочия для приостановки сомнительных действий и принуждения чиновников к добросовестной службе ради интересов общества, — важная составляющая институциональной модернизации российского общества. Это может стать первым шагом на пути преобразования отношений «власть-собственность» в более цивилизованные формы. Именно активисты ОНФ могут и должны взять под свое постоянное внимание приоритетные проблемы общественного развития, участвуя в их иницировании, отборе, разработке и контроле на всех этапах их реализации и на всех уровнях государственного и муниципального управления.

В качестве важного ресурса для успешной реализации масштабных задач институциональной модернизации можно использовать технологии краудсорсинга, которые позволяют создать более эффективные механизмы выявления интересов и потребностей граждан, использования их творческого потенциала и инициатив при разработке приоритетных проблем общественного развития, а также участия всех заинтересованных лиц в контроле за ходом их реализацией на всех этапах. Краудсорсинг представляет собой успешный для многих компаний способ получения необходимых им идей, услуг или нужного контента путем обращения к онлайн-овому сетевому сообществу по прин-

ципу «все кому интересно и не лень — присоединяйтесь». Такое обращение, как правило, находит активный отклик у сообществ специалистов и заинтересованных граждан. Предлагаемые методы виртуального взаимодействия власти, бизнеса и населения в рассматриваемых нами процессах позволят решать перспективные задачи развития общества более эффективно, чем существующие представительные формы общественных и некоммерческих организаций.

Успешный опыт использования краудсорсинга для эффективного решения экономических и социальных проблем крупных компаний дают все основания активно их развивать в качестве перспективного элемента институционального механизма взаимодействия всех заинтересованных лиц из властных, предпринимательских и общественных структур на разных стадиях решения приоритетных проблем общественного развития, в том числе при проработке и реализации федеральных целевых и региональных программ.

#### ЛИТЕРАТУРА

*Кузнецов Ю.В., Кайсарова В.П.* (2009). Общественные ценности как измерители эффективной стратегии крупного города // *TERRA ECONOMICUS* 2009, том 7, № 1, часть 2.

*Путин В.В.* (2013). Выступление Владимира Путина на заседании клуба «Валдай». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/09/19/stenogramma-site.html>.

*Сенге П.* (2006). Пятая дисциплина: теория и практика самообучающихся организаций. Харьков, 2006.

#### REFERENCES

*Kuznetsov Yu., Kaisarova V.* (2009). Social values as indicators of effective strategy of major city. *TERRA ECONOMICUS* (Economic herald of the Rostov State University). 2009, Vol. 7 № 1 part 2. (In Russian.)

*Putin V.V.* (2013). Vladimir Putin's performance at Valdai club meeting". Available at: <http://www.rg.ru/2013/09/19/stenogramma-site.html>. (In Russian.)

*Senge P.* (2006). The fifth discipline: the theory and practice of learning organizations. Kharkov. (In Russian.)

## ОСОБЕННОСТИ СОДЕРЖАНИЯ И СТРУКТУРИРОВАНИЯ КАТЕГОРИИ «ИННОВАЦИЯ»

**ТРЫСЯЧНЫЙ В.И.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь,  
e-mail: kavkazvi@gmail.com;

**ГРИГОРИАДИС С.П.,**

аспирант,  
Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь,  
e-mail: sergey@grigoriadis.ru

*Особенности исследования содержания и свойств экономических категорий, таких как инновации, предполагают рассмотрение их эволюционного развития под влиянием процессов рыночной трансформации. В зарубежной экономической литературе этот термин понимается как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. С учетом вышеизложенного, для изучения теоретической сущности нововведений следует провести анализ базовых определений, характеризующих современное представление об инновациях, включая особенности их структурирования. Последнее означает распределение на конкретные группы по предлагаемым признакам. Построение схемы структурирования инноваций начинается с определения классификационных признаков, которые представляют собой отличительное свойство данной группы нововведений, их существенную особенность. Структурирование инноваций можно проводить по различным схемам. В современной экономической литературе представлены самые разнообразные подходы к этому процессу, а также к выделению соответствующих критериев.*

**Ключевые слова:** инновация; структурирование; категория; семантическая сущность.

## FEATURES OF THE CONTENT AND STRUCTURE «INNOVATION» CATEGORY

**TRYSYACHNYI V.I.,**

Dr. of Sciences, Professor,  
The North Caucasus Federal University, Stavropol,  
e-mail kavkazvi@gmail.com;

**GRIGORIADIS S.P.,**

graduate student,  
The North Caucasus Federal University, Stavropol,  
e-mail sergey@grigoriadis.ru

*Features of research of the contents and properties of economic categories, such as innovations, assume consideration of their evolutionary development under the influence of processes of market transformation. In foreign economic literature this term is understood as transformation of potential scientific and technical progress in real, being embodied in new products and technologies. Taking into account the above, for studying of theoretical essence of innovations it is necessary to carry out the analysis of the basic definitions characterizing modern idea of innovations, including features of their structuring. The last means distribution to concrete groups on offered signs. Creation of the scheme of structuring innovations begins with definition of classification signs which represent distinctive property of this group of innovations, their essential feature. Structuring innovations can be carried out according to various schemes. In modern economic literature the most various approaches to this process, and also to allocation of its criteria are presented.*

**Keywords:** innovation; structuring; category; semantic essence.

**JEL classification:** O31, O32.

Термин «инновация» стал активно употребляться в процессе рыночной трансформации российской экономики как самостоятельно, так и для определения ряда смежных категорий, включая инновационную деятельность, развитие, процесс. Анализ экономической литературы показал наличие различных подходов к определению рассматриваемого понятия. Последнее явилось причиной выделения отдельного направления, исследующего содержание и семантическую сущность инноваций.

М. Портер трактует приведенный термин как новый способ выполнения (технология) какой-либо операции (изобретения), поставленный на коммерческую основу (Портер, 2006). По его мнению, за общей характеристикой скрывается целый спектр нововведений, которые отличаются источниками, масштабностью, качеством результата и другими факторами. Его базовой целью является социально-экономический эффект. Внедрение последних без снижения издержек, минимизации негативного влияния на экологию, повышения нормативов ресурсоёмкости при улучшении потребительских свойств продукции не имеет целесообразности.

Базовые трактовки понятия «инновация» мы сравним в табл. 1, проанализировав особенности отнесения к конкретной категории и семантическую сущность.

Таблица 1

#### Анализ определений категории «инновации» зарубежных и отечественных экономистов

| Автор  | Отнесение к категории | Семантическая сущность инноваций   |
|--|-----------------------|--|
| О.М. Азрилиян, Е.В. Калашникова                        | Деятельность          | Получение нового или усовершенствование имеющегося продукта, услуги, формы организации производства, управления или технологии   |
| А.С. Волков, А.В. Есипов, Н.Я. Крупинин, А.В. Кушнарев | Процесс               | Создание, освоение и практическая реализация научно-технических достижений. Процесс представляет собой органическое единство деятельности, направленной на развитие науки и техники, экономических интересов производственных организаций. |
| Д.А. Медведев  | Комплекс мероприятий  | Внедрение в экономику новой техники, технологий, изобретений и т. д.   |
| В.И. Громеко   | Процесс               | Доведение научной идеи или технического изобретения до стадии практического использования для начала отдачи экономического эффекта   |
| Й. Шумпетер  | Система               | Современная научно-организационная комбинация производственных элементов   |
| Ф. Никсон  | Система               | Совокупность технических, производственных и финансовых направлений деятельности   |

В соответствии с содержанием приведенных определений для инноваций характерны следующие признаки:

- получение финансовой либо социальной выгоды, которая обусловлена внедрением и распространением нововведений на рынке для отдельных групп потребителей (Кузьменко, 2012);
- взаимосвязь с производственным применением оригинальных решений, что отличает рассматриваемую категорию от технических изобретений;
- наличие созидательного подхода;
- сопряженность с рисками различного генезиса;
- первое внедрение нововведения на конкретном производстве хозяйствующего субъекта независимо от того, применялось ли последнее где-либо ранее (Трысячный, 2009).

Существование специфики инновационной деятельности предопределяет характерные черты функционирования, среди которых следующие: необходимость наличия разветвленной и надежной инфраструктурной сети по территориям страны и регионов (Трысячный, 2009); высокие требования к качеству основных фондов, а значит и к функционированию средств производства; необходимость наличия высокотехнологичной базы, своевременного обновления и переоснащения производства в соответствии с требованиями научно-технического прогресса.

Рассмотренные закономерности инновационного процесса формируют основание для структурирования инноваций по нескольким классификационным признакам.

По мнению ряда авторов, можно выделить следующие виды нововведений:

- сфера применения: технологические, реализующие научно-технические достижения в производстве и потреблении путем смены моделей и поколений производимой продукции, используемой технологии, технологических укладов и технологических способов производства (Гурова, Кузьменко, 2011); экологические, создающие новые продукты и технологии, уменьшающие загрязнение окружающей среды, обеспечивающие очистку вредных выбросов, переработку сырья, утилизацию отходов, облагораживание среды; организационно-управленческие, применяющие более эффективные формы разделения и кооперации труда, организации производства, методы управления производственной и непроизводственной деятельностью; инновации в духовной сфере, в науке, культуре, образовании, этике.
- уровень новизны: базисные, создающие изделия, разрабатываемые на основе новых технологических концепций и принципов. Базисные инновации часто именуется также как инновации века, передовые или ключевые технологии; улучшающие, направленные на дифференциацию и распространение

базисных инноваций для более полного учета групп специфических требований различных сфер применения и групп потребителей; микроинновации, улучшающие отдельные производственные или потребительские параметры выпускаемых моделей машин и техники и применяемых технологий на основе мелких изобретений, что способствует более эффективному производству этих моделей либо повышению эффективности их использования; псевдоинновации, улучшающие морально устаревшие модели машин и технологий.

- сфера распространения: глобальные, приводящие к изменениям той или иной сферы общества в масштабе группы стран или всего мирового сообщества; национальные, имеющие значение и эффективную сферу применения в масштабе одной страны, но представляющие интерес для других стран; региональные, имеющие существенное значение для отдельного региона с учетом его специфики.
- область управления: продукции; технологических процессов; рабочей силы; управленческой деятельности.

Ю.В. Яковец, развивая взгляды Г. Менша, выделяет следующие основные разновидности инноваций (Яковец, 1989):

- базисные инновации, которые реализуют крупнейшие изобретения и становятся основой революционных переворотов в технике, формирования новых ее направлений, создания новых отраслей;
- улучшающие инновации, предусматривающие реализацию изобретений среднего уровня и служащие базой для создания новых моделей и модификации данного поколения техники (технологии), заменяющих устаревшие модели более эффективными, либо расширяющих сферу применения этого поколения, а также существенно видоизменяющих используемые технологии;
- микроинновации, улучшающие отдельные производственные или потребительские параметры выпускаемых моделей техники и применяемых технологий на основе использования мелких изобретений, что способствует более эффективному производству этих моделей либо повышению эффективности их использования;
- псевдоинновации, которые, по мнению Ю.В. Яковца, направлены на улучшение моделей машин и технологий, представляющих устаревшие образцы техники.

Необходимо отметить, что приведенные классификации не являются исчерпывающими. Это связано с неоднозначностью трактовки сущности самого термина «инновация» различными авторами. По нашему мнению, следует дополнить рассмотренное структурирование следующими классификационными признаками и видами. Степень новизны — новые для: отрасли в мире; отрасли в стране; хозяйствующего субъекта; подразделения предприятия. Технико-технологические параметры: продуктовые; процессные. Особенность внедрения: реактивные; стратегические.

Рассматривая различные подходы к структурированию нововведений, необходимо учитывать, что конкретизация и систематизация выделенных признаков, позволяющих сформировать научно обоснованную классификацию инноваций вносят существенный теоретический вклад в детальное представление о характеристиках того или иного передового нововведения. Последнее, в свою очередь, необходимо для осуществления адекватной государственной поддержки процесса разработки и внедрения инноваций в отраслях национального производственного комплекса и на предприятиях, входящих в его структуру.

#### ЛИТЕРАТУРА

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.

Кузьменко В.В., Кузьменко И.П. (2012). Внутрифирменный источник финансирования инвестиций. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. № 25. С. 50–57.

Портер М. (2006). Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. 2-е изд. М., Альпина Бизнес Букс.

Трысячный В.И. (2009). Современное состояние и тенденции развития рынка средств производства. Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. № 3. С. 286–289.

Трысячный В.И. (2009). Формирование инновационной инфраструктуры агропромышленного комплекса региона. Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. № 3. Ставрополь, СевКавГТУ. С. 152–156.

Яковец Ю.В. (1989). Ускорение НТП. Теория и экономизм. М., Экономика.

#### REFERENCES

Gurova E.A., Kuzmenko I.P. (2011). Information as a natural resource for economic growth. Quarterly scientific journal "Bulletin of the AIC Stavropol." Vol. 2. P. 71–74. (In Russian.)

Kuzmenko V.V., Kuzmenko I.P. (2012). Intercompany source of investment financing. Economics of agricultural and processing enterprises. № 25. P. 50–57. (In Russian.)

Porter M. (2006). Competitive Advantage: How to achieve high results and ensure its sustainability. 2nd ed. M. (In Russian.)

*Trysyachnyi V.I.* (2009). Current state and development trends in the means of production. Bulletin of the North Caucasus State Technical University. № 3. P. 286–289. (In Russian.)

*Trysyachnyi V.I.* (2009). Formation of innovative infrastructure of agriculture in the region. Bulletin of the North Caucasus State Technical University. № 3. Stavropol. P. 152–156. (In Russian.)

*Yakovets Y.* (1989). Scientific and technical progress acceleration. Theory and economism. M. Economics. (In Russian.)

## РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ К ПРОЕКТИРОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ

**КУЗНЕЦОВ Ю.В.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург,  
e-mail: tour@econ.pu.ru;

**МЕЛЯКОВА Е.В.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург,  
e-mail: e.melyakova@rambler.ru

*Статья посвящена проблемам взаимодействия экономических субъектов в рамках их объединения в группы на основе специальных экономических интересов, а также влияния этих групп на формирование современной экономической действительности. В статье речь идет об историко-генетическом развитии концепций групп специальных интересов в рамках социолого-политических теорий и современных институционально-экономических воззрений отечественных и зарубежных экономистов. Делаются выводы об определяющей роли групп специальных интересов во влиянии на модель хозяйственного развития и обусловленности структурирования межсубъектных агентских отношений в современной экономической системе.*

**Ключевые слова:** группа специальных интересов; экономические интересы; коллективные действия; социальные дилеммы; общественное благо; «эффект безбилетника».

## DEVELOPMENT OF THE THEORY OF SPECIAL INTEREST GROUPS IN ECONOMIC SCIENCE: HISTORICAL AND GENETIC CONTEXT

**KUZNETSOV Y.V.,**

Doctor of sciences, professor,  
St. Petersburg state university, Saint Petersburg,  
e-mail: tour@econ.pu.ru;

**MELYAKOVA E.V.,**

PhD, associate professor,  
St. Petersburg state university, Saint Petersburg,  
e-mail: e.melyakova @ rambler.ru

*The article is devoted to the problems of interaction between economic actors in their clustering on the basis of special economic interests, as well as the influence of these groups on the formation of the modern economic reality. The article focuses on the historical development of the genetic concepts of special interest groups within the sociological and political theories and modern institutional and economic views of domestic and foreign economists. The conclusions of the determining role of special interest groups in influencing the pattern of economic development and the structuring of inter-subject conditioning agent relationships in the modern economic system.*

**Keywords:** group of special interests; economic interests; collective action; social dilemmas; the public good; «the effect of free-riding».

**JEL classification:** B29.

Современные организации функционируют в условиях нестабильной внешней среды, обострения конкуренции, усиления непредсказуемости конъюнктурных изменений рынка. Динамичность предпринимательской деятельности требует от организации гибкости, подвижности, способности развиваться в постоянно меняющихся условиях, что обуславливает необходимость построения соответствующей структуры управления. То есть переход к гибким, органическим типам организационной структуры, позволяющим компаниям быстро адаптироваться к меняющейся внешней среде. Параллельно с изменением организационных структур управления происходит и изменение методологических подходов к их проектированию. Рассмотрим эти процессы более подробно.

### Эволюция концепций

Совершенствование методологии проектирования организационных структур управления в соответствии с изменяющимися условиями является одной из важнейших задач современного менеджмента и теории организации.

Проектирование (от лат. *projectus* — брошенный вперед) — процесс создания проекта, прототипа, прообраза предполагаемого или возможного объекта, состояния. Дж. Гэлбрейт определил проектирование организации как постоянный поиск наиболее эффективного сочетания организационных переменных (*Гэлбрейт, 1969*). Факторы, которые оказывают влияние на этот процесс, по многочисленным исследованиям, являются ситуационными. К их числу относят размер фирмы, цели компании, стратегию, используемые технологии, организационную культуру и многие другие. Вопросу, какие именно факторы в наибольшей степени влияют на формирование структуры организации, посвящены многие исследования.

Рассмотрим, как менялись взгляды на организационное проектирование на протяжении XX века.

Впервые вопрос о формировании структуры управления предприятием был поставлен представителями школы научного управления и, впоследствии, более четко, — административной школы (*А. Файоль, Г. Эмерсон, Л. Урвик, М. Вебер*). Шесть из четырнадцати знаменитых принципов управления А. Файоля связаны с построением структуры организации (централизация, распределение полномочий, иерархия и др.). В работах того времени создан функциональный подход к проектированию организации. Представители этого направления разработали критерии рациональной структуры предприятий, выделили требования по подбору, оценке и расстановке кадров по подразделениям, определили оптимальное соотношение человеческого и технического элементов в организации, проанализировали функции управления.

Начиная с конца 1920-х гг. принципы функциональной организации дополнялись социально-психологическими элементами, исследование которых начал Э. Мэйо, а впоследствии продолжили М.Р. Фоллет, К. Арджирис, М. Вебер, Д. МакГрегор и другие. В целом сочетание описанных функциональных и социально-психологических принципов позволяло обеспечить эффективное управление промышленными предприятиями того времени.

С 50-х гг. XX века получили развитие количественные исследования в теории организации, что было связано с развитием математики, кибернетики, статистики, а в дальнейшем — и компьютерных сетей. Изначально влияние количественного подхода в теории организации было значительно меньшим, чем, например, концепций поведенческого направления. Основные направления в развитии этого подхода — построение математических моделей часто встречающихся задач управления (управление запасами, распределение ресурсов и др.) и исследование операций (в дальнейшем оформившееся в теорию принятия решений). Однако и сегодня многие авторы сходятся во мнении, что возможности моделирования организационных моделей достаточно ограничены, так как эти модели во многом опираются на социологию и психологию.

Одной из важнейших концепций того времени стала теория информации Н. Винера и К. Шеннона, рассматривавшая организацию как информационную систему. Подразделения фирмы являются субъектами, которые принимают, обрабатывают и передают информацию. Проектирование структуры этой системы предполагает оптимизацию информационных связей.

### Системные концепции

Системный подход, принципы которого разрабатывали А.А. Богданов, Л. фон Бергаланфи, Н. Винер и другие, в 1970-е гг. прочно вошел в научный обиход и стал определяющим для развития науки XX века. В соответствии с ним были сформулированы основные принципы проектирования структур управления, которые сегодня являются общепризнанными: первичность функции по отношению к структуре; принцип иерархии, т. е. наличие управляющей и управляемой подсистем; построение структуры управления как структуры прямых и обратных информационных связей; соответствие задач и подразделений в структуре управления; автономия подразделений.

В рамках концепции управления по целям, впервые введенной П. Друкером в 1954 г. в книге «*The Practice of Management*» организация рассматривается как целеустремленная системы. Организационное проектирование осуществляется на основе построения дерева целей. Однородные цели группируются и передаются в сферу ответственности одного подразделения. Таким образом, в отличие от ранних концепций, предлагающих функциональную структуру как единственный «оптимальный» тип организационной структуры управления, эта концепция предлагает методологию проектирования различных типов организационных структур управления на основе декомпозиции целей организации.

Значительный вклад в развитие теории организационного проектирования внес Герберт Саймон, в трудах которого организация рассматривается как система длительных взаимодействий между сотрудниками. Структура является в некотором роде продуктом этих взаимодействий. Проектирование организации предлагается осуществлять с

учетом неформальных последствий внутригрупповых отношений. Также на структуру влияет комплекс внутренних и внешних переменных: спрос, конкуренты, институциональное окружение, цели деятельности, технология производства, система планирования и контроля, интересы акционеров, руководства и персонала предприятия.

В настоящее время понимание системной структуры организации и преимущества системного подхода к ее построению является ключевым направлением в развитии современных представлений о сущности организационного проектирования. Так, Б.З. Мильнер подчеркивает, что целью организационного проектирования является разработка таких организационных элементов и отношений в создаваемой системе, при реализации которых возникшее организационное целое обладало бы свойствами высокой надежности, устойчивости и экономичности (Мильнер, 2006).

### Ситуационная теория

В 60–70-е гг. XX века получил развитие ситуационный подход в теории организации. Начало формирования этого подхода связывают с исследованиями Джоан Вудворт, которая исследовала зависимость между технологией и организационным проектированием и выявила, что с увеличением технологической сложности структура усложняется, возрастает число уровней управления. Однако название теории принадлежит Р. Моклеру, который в 1971 г. опубликовал статью «Ситуационная теория менеджмента». Моклер считал, что мало (если они вообще имеются) раз и навсегда установленных принципов управления, рассчитанных на всеобщее применение, и что в самом лучшем случае можно разработать условные или ситуационные принципы, которые являются полезными в определенных конкретных деловых ситуациях.

Толчком к созданию ситуационной теории также послужили исследования Т. Бернса и Г. Сталкера, проведенные ими в 1960–1961 гг. на 20 машиностроительных, электронных и текстильных фирмах Англии и Шотландии. Они выделили два типа окружения — изменчивое и стабильное, и два типа организационной структуры — механическую и органическую. Бернс и Сталкер обнаружили, что организации, окружающая среда которых стабильна, как правило, имеют механическую и формальную структуру, а те, которые сталкиваются с непрерывными изменениями в окружении, предпочитают органическую и неформальную модель.

Основателями ситуационного подхода также часто называют американских исследователей П. Лоуренса и Дж. Лорша, которые проводили исследования, целью которых было проанализировать взаимосвязь между неопределенностью среды, в которой действует организация и ее внутренней структурой. Ученые пришли к выводу, что от характеристик внешнего окружения (рыночных, производственных, информационных, научных и др.) зависят такие компоненты внутреннего устройства организации как цели, структура, технологии и персонал.

Анализируя предприятия, исследователи сконцентрировали внимание на трех основных подсистемах организации — производство, маркетинг (продажи) и исследования. Их исследования подтвердили, что стабильному окружению соответствуют более жесткие и формальные организационные структуры, чем изменчивому.

Группа ученых из Центра изучения индустриального управления в университете Астона во главе с Дерекком Пью исследовала влияние на организационную структуру таких факторов, как происхождение и история, форма собственности и контроля, размер, предназначение, используемая технология, географическое положение и зависимость от других организаций. Было выявлено, что именно размер организации является фактором, в наибольшей степени влияющим на ее структуру. К аналогичным результатам независимо пришли Питер Майкл Блау и Ричард Шенкер, проанализировавшие структуру более чем полутора тысяч американских агентств по трудоустройству.

В работах Дж. Томпсона и Дж. Гилбрейта обосновывалась необходимость изменения структуры организации в зависимости от конкретного состояния основных ситуационных переменных, как внешних, так и внутренних

Современные авторы практически единодушны в том, что организационное проектирование должно осуществляться на основе анализа изменения не только (и не столько) внутренних, но в первую очередь внешних факторов. Именно внешняя среда дает возможности для развития компании и тем самым определяет направление ее развития. Практически общепризнанно, что структура организации носит ситуационный характер и модифицируется при изменении ситуации.

### Стратегия и структура

А. Чандлер показал, что стратегия, выбранная организацией, определяла ее долговременные цели, способ действия в конкретных ситуациях и распределение ресурсов. А. Чандлер сформулировал принцип, согласно которому проектирование организации должно соответствовать стратегии, выбранной фирмой. Хорошо известно утверждение А. Чандлера о том, что «стратегия определяет структуру» (Chandler, 1998). Для подтверждения этого тезиса часто приводят пример, что в густом лесу лучше двигаться, выстроившись в колонну по одному, а по широкому полю лучше идти в шеренгу. То есть от того, какова наша стратегия, зависит то, какая структура в наибольшей степени будет способствовать ее реализации.

Иного мнения придерживается гуру современного менеджмента И. Адизес. Адизес утверждает, что структура первична по отношению к стратегии. По его мнению, структура определяет поведение людей, а поведение определяет стратегию, поэтому чтобы реализовать какие-то изменения в поведении, требуется сначала изменить структуру (Адизес, 2007). Для объяснения этого тезиса И. Адизес приводит пример: если вы хотите, чтобы подводная лодка полетела, вы должны сначала превратить ее в летательный аппарат, а потом разработать стратегию выполнения ее новой функции. Никакая новая стратегия не может быть реализована прежде, чем появится новая структура.

В каком-то смысле спор этот напоминает спор о том, что появилось раньше — курица или яйцо. Действительно, прежде чем построить транспортное средство, нужно представлять, для движения по каким дорогам оно предназначено. Но само движение не возможно прежде, чем этот автомобиль будет построен и сможет двигаться. Однако на практике это противоречие не так страшно, если вспомнить о том, что современные организации чрезвычайно динамичны и постоянно находятся в развитии. Фактически, процесс изменений структуры происходит непрерывно, как и процесс уточнения стратегии. Эта точка зрения не является новой, еще Дж. Гилбрейт, который определил элементы современного организационного проектирования, подробно описал влияние стратегии на структуру организации и влияние структуры на стратегию организации (*Гилбрейт, 1969*).

#### **Эволюционная концепция**

Следующая веха в развитии подходов к организационному проектированию — формирование эволюционной концепции управления. Принято считать, что начало эволюционной концепции было заложено А. Чандлером, когда в 1962 г. увидела свет его книга «Стратегия и структура». Дальнейшее развитие теории продолжили И. Ансофф, Р. Нельсон, М. Хэннон, Д. Фриман. Развитие организаций схоже с развитием биологического вида: организации эволюционируют, более сильные выживают, слабые погибают. Возможности общества зависят от развития новых форм организаций. Если организационных форм много, то среди них появляются лидеры, которые в наибольшей степени приспособились к сложившимся условиям. Таким образом, определяющие влияние на тип организационного построения компании оказывает не просто набор ситуационных факторов, а логика эволюционного развития.

В рамках эволюционной концепции была проведена типизация структур управления фирмами и построена модель их эволюции, связанной с усложнением условий хозяйственной деятельности.

#### **Эволюция структур**

Рассмотрим, как развивались организационные структуры управления на протяжении XX века, и то, как, по мнению современных ученых, выглядит структура организации будущего.

Традиционно первыми из описанных в научных работах структур были функциональные структуры управления. Жесткая иерархическая структура, распределенные функции, четко определенная ответственность — на протяжении почти полувека эти принципы считались единственно правильными. По мере развития экономики предприятия росли и структуры усложнялись. Когда корпорации стали выходить на новые рынки, революционным стало появление дивизионов, что автоматически означало меньшую централизацию.

С усложнением бизнес-среды и ростом неопределенности потребовался переход к принципиально новым видам структур, которые могли бы быстро меняться, реагируя на изменения рынка. На смену традиционным пришли органические адаптивные формы организации, не забюрократизированные и характеризующиеся способностью к саморазвитию, адаптации.

Поэтому начиная с 1980-х гг. усиливается тенденция к созданию временных органов управления, а также централизации важнейших функций на высшем уровне управления организациями, что проявилось в формировании органических адаптивных типов организационных структур и прежде всего таких, как проектная и матричная организации.

Понятие адаптивной структуры ввел Тоффлер, описав ее в своей работе «Адаптивная корпорация». Тоффлер предложил данный термин, указывая на то, что современная организация должна быть способна справляться с постоянно возникающими новыми проблемами, а потому должна представлять собой множество модульных временных структурных единиц — специальных групп, проблемных команд, целевых комитетов и других объединений специального или временного назначения. По мнению Тоффлера, «этот переход от постоянных форм к мимолетным и есть, по существу, способ всестороннего приспособления общества к императивам стремительных социальных перемен» (*Тоффлер, 1999. С. 460*).

#### **Сетевая организация**

Следующим шагом было появление и теоретическое обоснование сетевых структур. Под сетевым предприятием, как правило, понимается совокупность взаимодействующих фирм, объединяющих различные ресурсы и виды деятельности для предоставления разнообразных продуктов (товаров или услуг) определенному сегменту рынка (*Хаккансон, 1988*). Структура сетевой организации, как правило, является плоской. Это соответствует также мнению П. Друкера о том, что структура организации должна содержать минимально возможное количество уровней управления (*Друкер, 2008. С. 26*). Для сетевой организации характерно наличие общей цели входящих в нее организаций. При этом состав участников сети может меняться. Главная особенность сетевых объединений — отсутствие жестко установленных регламентов, правил и процедур. Управление осуществляется через контракты, определяющие взаимодействие участников сети. Таким образом, корпорация трансформируется в паутину множественных сетей и институциональных окружений. По существу это как раз та модульная конструкция, о которой писал Тоффлер. Такая организация является в высшей степени адаптивной, поскольку состоит из отдельных кирпичиков, которые можно вводить, удалять и перегруппировывать в зависимости от конкретных проблем, которые надо решить, и проектов, которые надо реализовать. За счет мгновенно создаваемых партнерств и альянсов компания может уже непросто отреагировать на изменения рынка, а предугадать или даже создать новые потребности, выбрасывая на рынок сотни модификаций новых продуктов. Поэтому на высокодинамичных рынках структура изначально должна быть сетевой, т. е. состоящей из легко заменяемых модулей.

Выделяют разновидности сетевых организаций: внутренние, стабильные и динамические сети. Внутренние сети представляют собой результат внутреннего предпринимательства, когда взаимодействие между подразделениями осуществляется на основе рыночных механизмов. Стабильные сети образуются в традиционных отраслях за счет передачи части работ на аутсорсинг субподрядчикам. Динамические сети основаны на принципе гибкости, когда изменения становятся практически постоянными, а сеть при необходимости мгновенно перестраивается в ответ на изменения рынка. Структурно это выглядит так же, как и в стабильных сетях: головная компания и привлеченные субконтракторы (независимые поставщики, дистрибьюторы, разработчики, производители). За головной компанией, по сути, остается только владение брендом, стратегия и финансы. Как ни парадоксально, такая структура делает организацию более адаптивной и устойчивой в эпоху, когда крупные корпорации переживают кризис.

### Виртуальная организация

Дальнейшее развитие организационных структур управления связано в первую очередь с развитием информационных технологий. Распределенные в пространстве участники сетевой организации получают возможность взаимодействовать и координировать свою деятельность посредством интернет-технологий. Таким образом, сетевые структуры при использовании информационных и коммуникационных технологий создали основу для формирования виртуальных организаций. М. Кастельс в своей работе «Информационная эпоха» подробно описывает эти процессы, отмечая, что виртуальная компания является наиболее передовой формой современной организации (Кастельс, 2000). И действительно, такой тип организации позволяет преодолеть главную проблему организационных структур — инерционность.

Таким образом, эволюция организационных структур управления постепенно развивается от иерархических бюрократических структур к матричным и проектным, а в последние десятилетия — к децентрализованным сетям и предпринимательским подразделениям.

Еще одна интересная концепция современности — теория «внутренних рынков», которая также противоречит традиционной иерархической структуре. Основным принцип таких организаций — широкая автономия подразделений. Подразделения рассматриваются как автономные «внутренние предприятия», которые покупают и продают товары и услуги, участвуя во внутрифирменных и межфирменных связях. Подразделениям предоставлена свобода при проведении деловых операций как внутри организации, так и за ее пределами. Вспомогательные функциональные подразделения являются коммерческими центрами, продающими свои услуги как другим подразделениям фирмы, так и внешним заказчикам. По существу концепция внутренних рынков также сводит структуру организации к сетевому принципу, поскольку предполагает и внутреннюю конкуренцию, и принцип заменяемости подразделений.

Таким образом, рассматривая **тенденции развития современных** организационных структур управления, можно отметить, что современная организация — это:

- организация, ориентированная на рынок. Это органические, быстро адаптируемые дивизиональные или матричные организации, в которых все подразделения группируются вокруг рынка или рынков. Это организации, «движимые рынком».
- организация, более ориентированная на рост и на имеющиеся возможности и достижения, чем на контролируемые ресурсы.
- партисипативная организация — организация, максимально использующая участие работников в управлении.
- адхократическая организация — организации, использующие высокую степень свободы в действиях работников, их компетентность и умение самостоятельно решать возникающие проблемы.
- органическая структура матричного, проектного, сетевого типа, с преобладанием неформальных горизонтальных связей. Часто структура организации является смешанной или вовсе отсутствует, иерархическое построение постоянно меняется, вертикальные и горизонтальные связи носят преимущественно неформальный характер.

Каким же образом формируется современная органическая структура управления? Является ли ее создание результатом эффективных действий менеджмента или естественным самореализующимся процессом?

Возможны оба варианта. В первом случае процесс организационного проектирования практически не будет отличаться от традиционного алгоритма и будет содержать стандартные этапы: формулирование целей и задач, определение состава и места подразделений, их ресурсное обеспечение (включая численность работающих), разработку регламентирующих процедур, документов, положений, закрепляющих и регулирующих формы, методы, процессы, которые осуществляются в организационной системе управления. Так, П. Друкер подчеркивает, что вне зависимости от того, какой будет структура, она должна быть прозрачной и понятной исполнителям (Друкер, 2008. С. 25). Применяемыми методами могут быть: метод аналогий, экспертно-аналитический, метод структуризации целей, организационного моделирования, метод реинжиниринга бизнес-процессов. Сложность и гибкость современных структур требует детального анализа и определения системы целей, продуманного выделения организационных подразделений и форм их координации, разработки соответствующих организационных документов. Основной проблемой является поиск баланса между формализацией и свободой процедур организационных процессов.

Возможен и обратный вариант: формирование структуры снизу вверх, когда организационная система формируется эволюционным путем. В этом случае структура наращивается из простейших элементов до тех пор, пока не выделится управляющая подсистема, которая возьмет на себя функции координации. В дальнейшем эта управляющая подсистема может привлекать новые элементы и создавать новые иерархические уровни. Каждая из подсистем такой организации получает свою часть общей цели, а управляющая подсистема осуществляет корректировку целей в процессе их реализации за счет механизма обратной связи. При этом каждая из подсистем имеет и реализует и свои собственные цели. Согласованность общей и индивидуальных целей определяет эффективность такой организационной системы. Одним из объяснений формирования такой структуры является концепция транзакционных издержек (создаваемая структура должна обеспечивать их минимизацию).

### Выводы

Проблемы построения эффективных организационных структур находятся в центре внимания ученых уже более века. Анализ теории и практики построения организационных структур показал, что формирование управленческих подразделений находится под существенным влиянием внешней и внутренней среды организации. Это является главной причиной невозможности применения некой единой модели управленческой структуры для всех организаций. На протяжении XX века взгляды на природу и построение организаций эволюционировали, и в результате были сформулированы основные подходы к организационному проектированию: системный, целевой, ситуационный и эволюционный.

Современные компании функционируют в условиях динамичной внешней среды и вынуждены мгновенно отвечать изменениям рынка. При этом недостаточно просто приспосабливаться к изменениям, стратегически эффективные организации играют на опережение, то есть сами становятся агентами изменений и формируют новые рынки, обыгрывая более пассивных конкурентов. Это обуславливает переход к гибким, органическим типам организационной структуры, в частности, к сетевым, виртуальным организациям, структурам смешанного типа.

Параллельно с изменением организационных структур происходит и изменение методологических подходов к их формированию. Формализованные жесткие технологии построения организационных структур прошлого века постепенно уступают место представлениям о «естественном» формировании структур адхократического типа.

### ЛИТЕРАТУРА

- Адизес И. (2007). Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес. СПб.: Питер.
- Глазл Ф., Ливехуд Б. (2000). Динамичное развитие предприятия: как предприятия — пионеры и бюрократия могут стать эффективными. Калуга: Духовное познание.
- Гэлбрейт Дж. (1969). Новое индустриальное общество. М.
- Друкер П. (2008). Эффективное управление предприятием. М.: Вильямс.
- Кастельс М. (2000). Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М.
- Кузнецов Ю.В., Мелякова Е.В. (2011). Проектирование структуры управления предпринимательской организации // Экономика предпринимательства: проблемы теории и практики: коллективная монография / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Лашова Б.В. СПб.: ЛГУ им. А. С. Пушкина. С. 45–82.
- Мильнер Б.З. (2006). Теория организации: учебник / Б.З. Мильнер. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М.
- Минцберг Г. (2011). Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг. СПб.: Питер.
- Пригожин А.И. (2003). Методы развития организаций / А. И. Пригожин. М.: МЦФЭР.
- Тоффлер О. (1999). Адаптивная корпорация // Новая индустриальная волна на Западе. М. С. 460–461.
- Chandler A.D. (1962/1998). Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MA: MIT Press. 1962/1998.

### REFERENCES

- Adizes I. (2007). Lifecycle Management Corporation. I. Adizes. St. Petersburg. Peter. (In Russian.)
- Glazl F., Livehud B. (2000). The dynamic development of the company: as the enterprise — the pioneers and the bureaucracy can be effective. Kaluga: Spiritual knowledge. (In Russian.)
- Galbraith J. (1969). The New Industrial State. M. (In Russian.)
- Drucker P. (2008). The effective management of the enterprise. M. Vilyams. (In Russian.)
- Castells M. (2000). The Information Age. Economy, Society and Culture. M. (In Russian.)
- Chandler A.D. (1962/1998). Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MA: MIT Press. 1962/1998.
- Kuznetsov Y.V., Melyakova E.V. (2011). Designing entrepreneurial management structure of the organization. Economy Entrepreneurship: Theory and Practice: A collective monograph. Ed. by Dr. of Science, prof. Lashov B.V. St. Petersburg.: Leningrad State University. Pushkin, P. 45–82. (In Russian.)
- Milner B.Z. (2006). Organization theory: a textbook. B.Z. Milner. 5th ed., Moscow: INFRA-M. (In Russian.)
- Mintzberg H. (2011). Structure in the Fist: The creation of an effective organization. H. Mintzberg. St. Petersburg. Peter. (In Russian.)
- Prigogine A.I. (2003). Methods of organizations development. A. Prigogine. M.
- Toffler O. (1999). Adaptive Corporation. The new industrial wave in the West. M. P. 460–461. (In Russian.)

## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

АЛИЕВА З.М.,

кандидат экономических наук, доцент,  
Дагестанский кооперативный институт (филиал) Белгородского университета кооперации,  
экономики и права, г. Буйнакск,  
e-mail: abdulsamad@rambler.ru

*Методический инструментарий маркетинга отношений в настоящее время представлен незначительным количеством методик и методических подходов, позволяющих исследовать взаимодействие участников отношений. В статье обоснована методика оценки партнерских отношений организации розничной торговли с потребителями и изложены результаты ее апробации на примере ООО Торговая компания «Медиа», г. Ставрополь.*

**Ключевые слова:** потребители; потребительское поведение; партнерские отношения; организация розничной торговли.

## METHODOLOGY TO EVALUATE THE PARTNERSHIPS RETAIL ORGANIZATIONS WITH CONSUMERS

ALIYEVA Z.M.,

PhD, Associate Professor,  
Dagestan Cooperative Institute (branch) of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law, Buynaksk,  
e-mail: abdulsamad@rambler.ru

*Methodological tools of relationship marketing is now presented a minor amount of techniques and methodological approaches that enable participants to explore the interactions relations. In the article the method of estimation of partnerships retail organizations with consumers and the results of its testing for example Trading Company Ltd. «Medio», Stavropol.*

**Keywords:** consumers, consumer behavior, partnerships, business retail

**JEL classification:** M41, L81.

Партнерские отношения организации розничной торговли с потребителями в современном прикладном маркетинге рассматриваются как один из важнейших факторов формирования потребительского поведения (Бест, 2013, Горюнович, 2010, Грейвс, 2013, Клименко, 2010, Снитко, 2011 и др.).

Для оценки партнерских отношений нами разработана одноименная методика, в которой активными субъектами оценки предполагаются обе категории их участников: и торговая организация, и лояльные к ней потребители. Это обстоятельство требует учета мнений обеих сторон при выборе характеристик партнерских отношений, их формулировке, понятной и доступной как торговым работникам, представляющим интересы организации, так и потребителям.

В количественном плане респонденты, участвующие в оценке партнерских отношений также должны быть сопоставимыми, т. е. численность опрашиваемых торговых работников и численность опрашиваемых потребителей должна быть равной для нивелирования возможного искажения средних результатов опроса из-за расхождения численности его участников.

Для опроса торговых работников принципиальное значение имеет самооценка их компетентности, что обосновывается более высоким профессиональным уровнем этой категории респондентов по сравнению с потребителями,

а также более высокой способностью к адекватной оценке партнерских отношений организации розничной торговли с потребителями.

Оценка партнерских отношений должна позволять устанавливать степень расхождения мнений опрашиваемых торговых работников и лояльных к организации потребителей.

Все вышесказанное раскрывает состав требований к разработке методики оценки партнерских отношений организации розничной торговли с потребителями (рис. 1), которую мы изложим одновременно с апробацией методики на примере ООО Торговая компания «Медиа» (г. Ставрополь).



**Рис. 1.** Схема методики оценки партнерских отношений организации розничной торговли с потребителями

Постановка задачи оценки партнерских отношений заключается в выявлении степени совпадения мнений потребителей и торговых работников о характере сложившихся отношений (в процессе их взаимодействия при совершении сделок купли-продажи товара) и факторах их развития.

Оценка отношений являет собой область исследования потребительского поведения, формируемого субъективными факторами и мотивами.

Поэтому базовым методом для оценки партнерских отношений организации розничной торговли (в лице ее торговых работников) с потребителями нами избран метод социологических опросов. Отличием его использования в данном случае является то, что проведение опросов должно обеспечивать получение информации, отражающей мнение сторон партнерских отношений.

Следовательно, социологические опросы при оценке партнерских отношений должны проводиться среди обеих категорий участников отношений, т. е. и потребителей, и торговых работников. Соответственно этому представляется целесообразной разработка опросных листов в двух вариантах — для потребителей и для торговых работников.

«Унифицированный» характер опросных листов заключается в существенном совпадении включаемых в них вопросов, с незначительными редакционными изменениями формулировок в соответствии с категорией респондентов, для которой предназначены опросные листы. В опросных листах для потребителей и торговых работников мы ограничились 10 вопросами, раскрывающими характер их партнерских отношений и факторы, его обуславливающие.

В целях устранения возможных искажений результатов опросов, связанных с расхождением объемов выборки в обеих категориях респондентов, на наш взгляд, необходимо ввести количественное ограничение по численности опрашиваемых, которая должна быть равной для потребителей и торговых работников (например, по 10 человек).

Обязательным условием оценки партнерских отношений выступает факт реального взаимодействия их сторон, т. е. отношения должны быть завершенными в формировании.

Здесь уместно обратить внимание на то обстоятельство, что торговые работники, представляющие персонал торговой организации, являются более стабильными участниками отношений, так как вступают в них, исполняя вменяемые им должностные и профессиональные обязанности.

В отличие от них потребители в системе отношений с торговой организацией более мобильны, и могут выйти из отношений в любой момент времени и по любой причине, обуславливающей неудовлетворенность взаимодействием с торговыми работниками.

С учетом данного обстоятельства отбор потребителей для оценки партнерских отношений, по нашему убеждению, следует проводить среди лояльных к торговой организации потребителей по критерию стабильности их сотрудничества с торговыми работниками (организацией).

Отбор торговых работников для опроса нам представляется целесообразным проводить по критерию их компетентности, определение которой требует проведения экспертной самооценки.

Для самооценки компетентности экспертов мы используем методику, предложенную С.Н. Воробьевым, В.Б. Уткиным, К.В. Балдиным (*Воробьев, 2003*), с некоторой ее модификацией в соответствии с поставленной задачей отбора экспертов для оценки партнерских отношений с потребителями.

Суть методики заключается в следующем. Коэффициент компетентности эксперта ( $K$ ) лежит в пределах ( $0 < K < 1$ ) и определяется на основе суждения самих экспертов о степени своей информированности в области оцениваемой проблемы ( $K_i$  — коэффициент информированности эксперта), а также о степени аргументации собственного мнения ( $K_a$  — коэффициент аргументации мнения эксперта).

Коэффициент компетентности эксперта определяется по формуле:

$$K = 0,5 (K_i + K_a) \quad (1)$$

Коэффициент информированности ( $K_i$ ) рассчитывается по 10-балльной шкале (6 — балл, выставяемый экспертом самостоятельно) по формуле:

$$K_i = 0,16 \quad (2)$$

Оценка степени аргументации мнения эксперта проводится по определенным источникам ее формирования. В исходной методике (*Алиева, 2013*) они представлены следующими источниками аргументации: «проведенный Вами личный анализ ситуации»; «Ваш опыт работы»; «обобщение информации из специальных СМИ»; «обобщение информации из общих СМИ»; «Ваша интуиция».

Степень влияния каждого источника аргументации на мнение эксперта оценивается в градациях «высокая», «средняя», «низкая»; причем для каждого источника эксперт указывает только одну из степеней влияния. Например, мнение эксперта по оцениваемой проблеме может сформироваться в высокой степени за счет личного опыта работы, в средней степени — за счет общения информации из специальных СМИ и в низкой — за счет собственной интуиции.

В исходной методике (*Воробьев, 2003*) оценки эксперта переводятся в шкалу «эталонной» таблицы (*Шкардун, 2005. С. 294*). Затем путем суммирования цифр, отмеченных экспертом в данной таблице, вычисляется коэффициент аргументации мнения эксперта.

Итак, определение методов отбора респондентов в обеих категориях участников партнерских отношений позволяет нам сформировать выборочную совокупность для проведения опроса.

Для этого из числа лояльных потребителей, выявленных нами в процессе экспресс-опроса потребителей ООО Торговая компания «Медио» — 87 человек, неоднократно (повторно и более) посетивших торговую организацию, мы выбрали 10 человек, или 11,49% от численности посетивших организацию в течение дня проведения экспресс-опроса лояльных потребителей.

С целью отбора респондентов среди торговых работников нами выбраны 15 человек, как осуществляющих непосредственное торговое обслуживание покупателей компьютерной техники и программного обеспечения (работающих в магазинах, принадлежащих ООО Торговая компания «Медио»), так и работников торговой службы, обслуживающих корпоративных клиентов (работающих в центральном офисе организации и осуществляющих продажу товаров предприятиям и организациям).

Экспертам было предложено провести самооценку на предмет их компетентности в партнерских отношениях с потребителями, с использованием изложенной выше методики С.Н. Воробьева, В.Б. Уткина, К.В. Балдина (*Воробьев, 2003*), которую мы незначительно модифицировали.

В частности, модификация заключалась в уменьшении количества источников аргументации мнений экспертов, в переформулировании источников под решение поставленной оценочной задачи («личный анализ партнерских отношений с потребителями», «личный опыт работы с потребителями», «обобщение информации о потребительском спросе из специальных СМИ», «личная интуиция»), а также в дополнении методики аналитическими таблицами.

Используя формулы (1)–(2), мы перевели полученные самооценки экспертов в количественные значения, получив, соответственно, коэффициент степени информированности (гр. 2), коэффициент аргументации мнения эксперта — итоговую оценку степени влияния источника аргументации мнения эксперта (гр. 7), и на их основе рассчитали коэффициенты компетентности всех пятнадцати экспертов, проводивших самооценку (табл. 1).

Значения оценок степени информированности экспертов в области оценки партнерских отношений организации розничной торговли с потребителями получены с использованием формулы (2), а значения коэффициентов компетентности экспертов — на основе расчетной формулы (1).

Таблица 1

**Результаты расчета коэффициента компетентности экспертов в области оценки партнерских отношений организации розничной торговли с потребителями**

| Порядковый номер эксперта | Коэффициент степени информированности, доли ед. | Оценка степени влияния источника аргументации мнения эксперта |                                    |  |                 | Коэффициент Аргументации мнения эксперта, доли ед. | Коэффициент компетентности эксперта, доли ед. |
|---------------------------|---|---|------------------------------------|--|-----------------|--|---|
|                           |   | личный анализ партнерских отношений с потребителями           | личный опыт работы с потребителями | обобщение информации о потребительском спросе из специальных СМИ | личная интуиция |  |   |
| 1                         | 0,7   | 0,2   | 0,5                                | 0,1  | -               | 0,800  | 0,750   |
| 2                         | 1,0   | 0,3   | 0,4                                | -  | 0,05            | 0,750  | 0,875   |
| 3                         | 0,8   | 0,2   | 0,5                                | 0,1  | -               | 0,800  | 0,800   |
| 4                         | 0,7   | 0,3   | -                                  | 0,1  | 0,05            | 0,450  | 0,575   |
| 5                         | 0,5   | -   | 0,4                                | 0,1  | 0,05            | 0,550  | 0,525   |
| 6                         | 0,9   | 0,1   | -                                  | 0,1  | 0,05            | 0,250  | 0,575   |
| 7                         | 0,9   | 0,1   | 0,5                                | 0,1  | -               | 0,700  | 0,800   |
| 8                         | 0,8   | 0,1   | 0,4                                | 0,1  | -               | 0,600  | 0,700   |
| 9                         | 0,7   | 0,3   | 0,2                                | -  | 0,05            | 0,550  | 0,625   |
| 10                        | 1,0   | -   | 0,2                                | 0,1  | 0,05            | 0,350  | 0,675   |
| 11                        | 0,8   | 0,2   | 0,5                                | 0,1  | -               | 0,800  | 0,800   |
| 12                        | 1,0   | 0,3   | 0,4                                | 0,1  | -               | 0,800  | 0,900   |
| 13                        | 0,9   | -   | 0,2                                | 0,1  | 0,05            | 0,350  | 0,625   |
| 14                        | 0,9   | 0,3   | 0,2                                | 0,1  | -               | 0,600  | 0,750   |
| 15                        | 0,8   | 0,2   | 0,5                                | -  | 0,05            | 0,750  | 0,775   |

(по результатам самооценки экспертов торговых работников ООО Торговая компания «Медиа»)

Выполненные расчеты показывают, что результатам самооценки компетентности экспертов ее значение варьирует от 0,525 (эксперт № 5) до 0,900 (эксперт № 12). Это представляется оправданным с учетом максимального расхождения результатов самооценки этих экспертов степени их информированности в области исследуемой проблемы: 0,5 (эксперт № 5) и 1,0 (эксперт № 12).

С целью нивелирования таких существенных расхождений в компетентности экспертов и для выравнивания ее уровня мы отобрали из исходных 15 экспертов, которым было предложено самостоятельно оценить свою компетентность, 10 человек, у которых значения коэффициентов оказались выше 0,675.

Таким образом, в состав экспертов для дальнейшей оценки партнерских отношений организации розничной торговли с потребителями вошли эксперты № 1, 2, 3, 7, 8, 10, 11, 12, 14, 15, т. е. 10 человек, что обеспечивает соблюдение требования равенства численности респондентов обеих опрашиваемых категорий участников партнерских отношений.

Потребители и торговые работники ООО Торговая компания «Медиа» опрашивались с использованием разработанных нами опросных листов посредством выбора вариантов ответов на вопросы, наиболее точно отражающие мнение респондентов о характере сложившихся партнерских отношений в процессе торгового обслуживания и факторах их развития.

Выведение средних оценок нами проводилось в их процентном выражении, т. е. по удельным весам сделанных респондентами выборов вариантов ответов на вопросы к общему числу опрашиваемых в каждой категории респондентов.

Так как число опрашиваемых было равным (по 10 человек), это обеспечило сопоставимость средних оценок и позволило представить сводные результаты опроса потребителей и торговых работников в обобщенном виде (табл. 2).

Результаты опроса показывают, что торговые работники более высоко оценивают отношение потребителей к торговой организации в градациях «отличное» и «хорошее», но при этом определяют характер отношений как формальный (70% ответов, или 7 человек из 10 опрошенных торговых работников).

Распределение ответов потребителей по характеристикам отношений «доверительные» и «приверженные» является равномерным (по 30%), а торговые работники отдают приоритет такой характеристике отношений, как «лояльные» (40%).

**Сводные результаты опроса потребителей и торговых работников ООО Торговая компания «Медио» на предмет оценки партнерских отношений**

| Содержание вопросов и варианты ответов  | Средние значения оценок, в % к числу опрошенных соответствующей категории респондентов |                    | Расхождение оценок<br>(по модулю) |
|---|--|--------------------|-----------------------------------|
|   | потребители  | торговые работники |                                   |
| 1   | 2  | 3                  | 4                                 |
| 1. Отношение потребителей к торговой организации:   |  |                    |                                   |
| отличное  | 30   | 40                 | 10                                |
| хорошее   | 30   | 40                 | 10                                |
| удовлетворительное  | 30   | 20                 | 10                                |
| неудовлетворительное  | 10   | -                  | 10                                |
| 2. Характер отношений:  |  |                    |                                   |
| формальные  | 60   | 70                 | 10                                |
| неформальные  | 40   | 30                 | 10                                |
| 3. Характеристики отношения потребителей к торговой организации:  |  |                    |                                   |
| лояльное  | 20   | 40                 | 20                                |
| доверительное   | 30   | 30                 | -                                 |
| приверженное  | 30   | 20                 | 10                                |
| неопределенное («затрудняюсь ответить»)   | 10   | 10                 | -                                 |
| 4. Отношение потребителей к торговой организации, по характеристикам сотрудничества:                                    |  |                    |                                   |
| - взаимовыгодный экономический интерес:   |  |                    |                                   |
| высокий   | 40   | 50                 | 10                                |
| средний   | 40   | 30                 | 10                                |
| низкий  | 10   | 10                 | -                                 |
| неопределенный («затрудняюсь ответить»)   | 10   | 10                 | -                                 |
| - честность и доверительность отношений:  |  |                    |                                   |
| высокая   | 40   | 30                 | 10                                |
| средняя   | 50   | 50                 | -                                 |
| низкая  | 10   | 20                 | 10                                |
| неопределенная («затрудняюсь ответить»)   | -  | -                  | -                                 |
| - деловая надежность:   |  |                    |                                   |
| высокая   | 20   | 20                 | -                                 |
| средняя   | 50   | 50                 | -                                 |
| низкая  | 20   | 20                 | -                                 |
| неопределенная («затрудняюсь ответить»)   | 10   | 10                 | -                                 |
| - гарантии исполнения обязательств:   |  |                    |                                   |
| высокие   | 50   | 50                 | -                                 |
| средние   | 30   | 40                 | 10                                |
| низкие  | 10   | 10                 | -                                 |
| неопределенные («затрудняюсь ответить»)   | 10   | -                  | 10                                |
| - предпочтительность в сравнении с конкурентами:  |  |                    |                                   |
| высокая   | 30   | 60                 | 30                                |
| средняя   | 50   | 40                 | 10                                |
| низкая  | 20   | -                  | 20                                |
| неопределенная («затрудняюсь ответить»)   | -  | -                  | -                                 |
| 5. Уверенность в скорости реакции потребителей (торговых работников) на изменение потребностей (товарного предложения): |  |                    |                                   |
| подтверждение («да»)  | 70   | 30                 | 40                                |
| отрицание («нет»)   | 20   | 50                 | 30                                |
| неопределенность («затрудняюсь ответить»)   | 10   | 20                 | 10                                |
| 6. Уверенность в доверии потребителей мнению торговых работников:   |  |                    |                                   |
| подтверждение («да»)  | 60   | 60                 | -                                 |
| отрицание («нет»)   | 30   | -                  | 30                                |
| неопределенность («затрудняюсь ответить»)   | 10   | 40                 | 30                                |
| 7. Наличие конфликтных ситуаций в общении торговых работников с потребителями:  |  |                    |                                   |
| подтверждение («да»)  | 40   | 20                 | 20                                |
| отрицание («нет»)   | 60   | 70                 | 10                                |
| неопределенность («затрудняюсь ответить»)   | -  | 10                 | 10                                |

Окончание табл. 2

| 1   | 2  | 3  | 4  |
|---|----|----|----|
| 8. Участие администрации в разрешении конфликтов между торговыми работниками и потребителями:               |    |    |    |
| подтверждение («да»)  | 20 | 10 | 10 |
| отрицание («нет»)   | 60 | 70 | 10 |
| неопределенность («затрудняюсь ответить»)   | 20 | 20 | -  |
| 9. Наличие мотивации к развитию сотрудничества торговых работников и потребителей:                          |    |    |    |
| подтверждение («да»)  | 70 | 80 | 10 |
| отрицание («нет»)   | 20 | -  | 20 |
| неопределенность («затрудняюсь ответить»)   | 10 | 20 | 10 |
| 10. Факторы, определяющие сохранение и развитие отношений торговых работников с потребителями:              |    |    |    |
| - компетентность и квалификация торговых работников;  | 20 | 40 | 20 |
| - честность и доброжелательность торговых работников при торговом обслуживании;                             | 20 | 10 | 10 |
| - гарантии высокого качества товаров и услуг;   | 40 | 50 | 10 |
| - доступность и полнота информации о товарах и их использовании;  | 30 | 50 | 20 |
| - индивидуальный, персонализированный подход к потребителям;  | 60 | 60 | -  |
| - уверенность в конкурентоспособности торговой организации и долгосрочности ее функционирования;            | 10 | 20 | 10 |
| - наличие стимулов для продолжения сотрудничества;  | 70 | 40 | 30 |
| - использование инструментов сбалансированности экономических интересов торговой организации и потребителей | 50 | 30 | 20 |

(по результатам опроса потребителей и торговых работников ООО Торговая компания «Медиа»)

Из пяти предложенных респондентам для оценки характеристик сотрудничества (взаимовыгодный экономический интерес, честность и доверительность отношений, деловая надежность, гарантии исполнения обязательств, предпочтительность в сравнении с конкурентами) полное совпадение мнений потребителей и торговых работников имеется только в оценке деловой надежности.

Более высокими по значимости торговые работники считают взаимовыгодный экономический интерес (50% ответов) и предпочтительность в сравнении с конкурентами (60%), а потребители – честность и доверительность отношений (40% от числа опрошенных). В то же время 20% торговых работников данную характеристику сотрудничества оценивают как низкую.

Потребители ООО Торговая компания «Медиа» более уверены в скорости реакции на изменение их потребностей: 70% подтверждающих ответов по сравнению с 30% ответов торговых работников, а удельные веса респондентов, убежденных в доверии потребителей к мнению торговых работников совпадают в обеих категориях опрошенных (60%). Но при этом 40% торговых работников проявили сомнение в наличии доверия.

Большая часть потребителей и торговых работников отрицают наличие конфликтных ситуаций в общении (соответственно, 6 и 7 человек из 10 человек в каждой категории опрошенных), с совпадением оценок по поводу участия администрации ООО Торговая компания «Медиа» в разрешении конфликтов.

Обращает на себя внимание превалирование утвердительных ответов на вопрос о наличии мотивации к развитию сотрудничества торговых работников и потребителей (70% опрошенных потребителей, 80% опрошенных торговых работников), что, по нашему мнению, свидетельствует о признании факта партнерских отношений и о стремлении к их развитию.

Однако потребители и торговые работники ООО Торговая компания «Медиа» не проявили единства мнений при выборе определяющих для сохранения и развития отношений факторов: из восьми предложенных к оценке факторов полное совпадение мнений выявлено только по фактору «индивидуальный, персонализированный подход к потребителям» (60% выборов из 100% возможных).

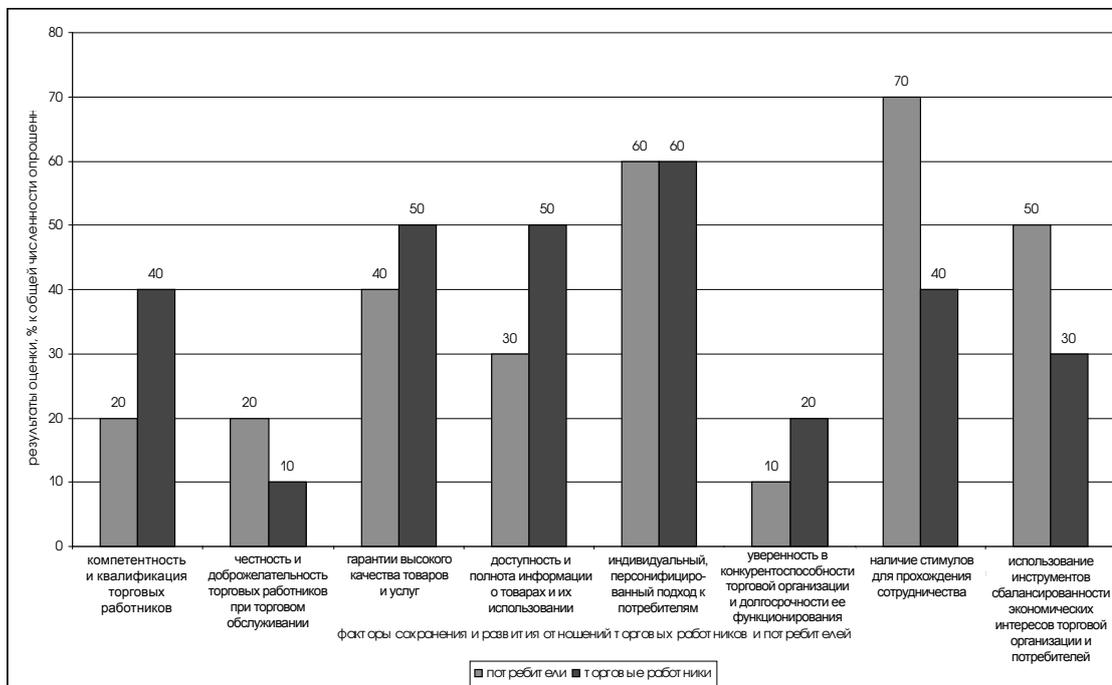
Признание значимости остальных факторов потребителями и торговыми работниками расходится, что наглядно следует из рис. 2.

Проведенные опросы явились информационной основой для установления расхождений мнений потребителей и торговых работников ООО Торговая компания «Медиа» о характере сложившихся партнерских отношений и факторах их развития.

Как отмечалось нами выше, партнерские отношения должны быть паритетными, с соблюдением равенства интересов их сторон. С учетом этого мы считаем некорректным отдавать какой-либо одной стороне (потребителям или торговым работникам) приоритет при сравнении характеристик партнерских отношений. Поэтому расхождение мнений потребителей и торговых работников (табл. 2) нами было установлено по модулю.

Выявлено, что из 53 сравниваемых позиций (с учетом возможных вариантов ответов на все пункты опросного листа) полное совпадение мнений потребителей и торговых работников характерно для 6-и позиций (30,19%).

Расхождение мнений в пределах 10-процентных пунктов, которое мы считаем несущественным, имеет место по 24 позициям (45,28%). Заметное различие оценок, данных потребителями и торговыми работниками (от 20 до 40 процентных пунктов по разнице удельных весов полученных вариантов ответов) свойственно 13-и позициям, или 24,53% от их общего количества (53 ед.).



(по результатам опроса потребителей и торговых работников ООО Торговая компания «Медио»)

**Рис. 2.** Распределение выбора факторов, определяющих для сохранения и развития отношений торговых работников с потребителями, в % к общей численности опрошенных соответствующей категории респондентов

Данные факты позволяют сделать обобщающий вывод о том, что в подавляющем большинстве сравниваемых характеристик партнерских отношений и торговых работников ООО Торговая компания «Медио» мнения обеих категорий респондентов совпали, а, следовательно, результаты проведенных опросов можно в целом признать достоверными, адекватно отражающими сложившееся состояние отношений торговой организации с потребителями.

По поводу факторов развития партнерских отношений результаты опросов не предстают такими однозначными, а, следовательно, ООО Торговая компания «Медио» необходимо разработать новые инструменты, обеспечивающие развитие отношений с потребителями в заданном позитивном направлении с целью усиления воздействия на потребительское поведение.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Алиева З.М. (2012). Теоретико-методологическое обоснование влияния маркетинга отношений на потребительское поведение: Монография. М.: Вузовская книга.
- Алиева З.М. (2013). Формирование потребительского поведения под влиянием маркетинга отношений // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. № 2(46). С. 236–244.
- Бест Р. (2013). Маркетинг от потребителя; пер. с англ. С. Памфилова, Н. Брагиной; под ред. П. Миронова. М.: ООО «Манн, Иванов и Фербер».
- Винокурова О.С. (2010). Оптимизация программ лояльности на рынке розничной торговли // Экономический анализ: теория и практика. № 11(176). С. 51–60.
- Воробьев С.Н. (2003). Управленческие решения / С.Н. Воробьев, В.Б. Уткин, К.В. Балдин. М.: ЮНИТИ-ДАНА.
- Горюнович А.А. (2010). Партнерство как элемент маркетинга взаимоотношений // Вестник Томского государственного университета. № 339. С. 110–113.
- Грейвс Ф. (2013). Клиентология. Чего на самом деле хотят ваши покупатели / Пер. с англ. С. Гулиевой. М.: ЭКСМО.
- Джеффри М. (2013). Маркетинг, основанный на данных. 15 ключевых показателей, которые должен знать каждый. М.: ООО «Манн, Иванов и Фербер».
- Клименко О.И. (2010). Методологический аспект исследования экономики домохозяйств / О.И. Клименко, А.В. Сонников // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. № 2(34). С. 47–53.
- Котлер Ф. (2012). Маркетинг 3.0: От продуктов к потребителям и далее к человеческой душе; пер. с англ. А.Ю. Заякина. М.: Альпина Бизнес Букс.

*Снитко Л.Т.* (2011). Развитие системы социально-трудовых отношений на основе социального партнерства // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. № 3(39). С. 44–49.

*Шкардун В.Д.* (2005). Маркетинговые основы стратегического планирования: теория, методология, практика: Монография. М.: Дело.

## REFERENCES

*Aliyeva Z.M.* (2012). Theoretical and methodological basis of influence of relationship marketing on consumer behavior: Monograph. M.: The university book. (In Russian.)

*Aliyeva Z.M.* (2013 ). Formation of consumer behavior under the influence of relationship marketing. Bulletin of Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. № 2(46). P. 236–244. (In Russian.)

*Best R.* (2013 ). Marketing of Consumer. Translated from English. S. Pamfilov, N. Bragina, ed. by P. Mironov. Moscow: 000 "Mann, Ivanov and Ferber". (In Russian.)

*Vinokourov O.S.* (2010). Optimization of loyalty programs in the retail market. Economic Analysis: Theory and Practice. № 11(176). P. 51–60. (In Russian.)

*Vorobyov S.N.* (2003). Management decisions. S.N. Vorobyev, V.B. Utkin, K.V. Baldin. Moscow: UNITY-DANA. (In Russian.)

*Goryunovich A.A.* (2010). Partnership as an element of relationship marketing. Herald of Tomsk State University. № 339. P.110–113. (In Russian.)

*Graves F.* (2013). Klientology. What actually want your customers. Translate from English. S. Guliyev. M. EKSMO. (In Russian.)

*Jeffrey M.* (2013). Marketing, based on the data. 15 key indicators that everyone should know. Moscow: 000 "Mann, Ivanov and Ferber". (In Russian.)

*Klimenko O.I.* (2010). Methodological aspect of the study of the economy of household. O. Klimenko, A.V. Sonnikov. Bulletin of Belgorod University of Consumer Cooperatives. № 2(34). P. 47–53. (In Russian.)

*Kotler F.* (2012). Marketing 3.0: From products to customers, and then - to the human soul; lane. from English. A.Y. Zayakina. M.: Harvard Business Review. (In Russian.)

*Snitko L.T.* (2011). Development of social and labor relations on the basis of social partnership. Herald Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. № 3(39). P. 44–49. (In Russian.)

*Shkardun V.D.* (2005). Marketing for strategic planning: theory, methodology, practice: Monograph. M: Business. (In Russian.)

## ПРИНЦИПЫ, МЕХАНИЗМЫ И ЭФФЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

**МИХАЛКИНА Е.В.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: mikhalkina\_e@mail.ru;

**ПИСАНКА С.А.,**

аспирант,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: svetlana-pisanka@mail.ru

*В статье осуществлен анализ принципов, механизмов и эффектов системы пенсионного обеспечения как формы социальной защиты населения в условиях современной модернизации на основе эволюционного, институционального и социоэкономического подходов. В ходе исследования выявлены традиционные и инновационные принципы, обусловленные современной модернизацией, проанализированы этапы совершенствования распределительно-страхового механизма формирования и учета пенсионных прав граждан, выявлен и критически осмыслен потенциал накопительного механизма пенсионного обеспечения. В статье реализован авторский подход к трактовке социальных и экономических эффектов совершенствования пенсионной системы и классификации индикаторов их оценки.*

**Ключевые слова:** принципы системы пенсионного обеспечения; модернизационный подход; распределительно-страховой и накопительный механизмы формирования, учета и реализации пенсионных прав; условно-накопительный счет; установленные взносы; солидарная система пенсионного обеспечения; социальный потенциал современной системы пенсионного обеспечения; социальный и экономический эффекты совершенствования системы пенсионного обеспечения.

## PRINCIPLES, MECHANISMS AND EFFECTS OF THE CONTEMPORARY PENSION SYSTEM

**MIKHALKINA E.V.,**

Doctor of Sciences,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: mikhalkina\_e@mail.ru;

**PISANKA S.A.,**

Graduate student,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: svetlana-pisanka@mail.ru

*The article provides an analysis of the principles, mechanisms and effects of the pension system as a form of social safety in the context of current modernization based on evolutionary, institutional and socio-economic approaches. In the course of research, traditional and innovative principles have been identified, driven by current modernization, stages of enhancement of the distributive insurance mechanism for developing and recording citizens' pension rights have been analyzed, and the potential of the accumulative mechanism for pension system has been revealed. The article implements the author's approach to interpretation of social and economic effects from enhancement of the pension fund scheme and classification of their assessment indicators.*

**Keywords:** principles of the pension system; modernization approach; distributive insurance and accumulative mechanisms for developing; recording and implementation of pension rights; notional account; the adopted contributions; joint pension ensuring scheme; social potential of the contemporary pension ensuring scheme; social and economic effects of enhancement of the pension ensuring scheme.

**JEL classification:** G23, H55.

В последние десятилетия актуализируются исследования системы пенсионного обеспечения, обусловленные практикой реформирования и ростом интереса со стороны государства и широкой общественности к проблемам социальной справедливости, материальной обеспеченности, удовлетворенности условиями жизни и уровнем страховой защиты пенсионеров и лиц с социально-пенсионным статусом.

Проводимая в последнее десятилетие государственная компания по модернизации и совершенствованию системы пенсионного обеспечения ориентирована на построение нового институционально-правового каркаса российской пенсионной системы, на структурные изменения в организации пенсионного обеспечения и страхования, на повышение уровня и качества жизни населения социально-пенсионного статуса. Ключевая задача модернизации пенсионной системы заключается в обеспечении высокого стандарта текущего потребления людей, имеющих социально-пенсионный статус. В развитых странах это обеспечивается за счет накопленных активов во время активного трудоспособного периода, а также за счет мер дополнительной социальной поддержки пенсионеров, в то время как в России преимущественно за счет инструментария распределительно-страхового механизма и принципов солидарности между поколениями, всеобщности и добровольности.

Несмотря на положительную динамику размеров пенсионных выплат (от 823,4 руб. в 2000 г. до 10645 руб. в 2013 г.), в системе пенсионного обеспечения России скрыто явное противоречие, заключающееся, с одной стороны, в необходимости оптимизации расходов Пенсионного фонда и введения трехуровневой системы пенсионного обеспечения, предусматривающей персонализацию пенсионных накоплений, а с другой в популяризации социальных программ и увеличении социальных расходов государства, в том числе за счет институциональной инерции (сохранение пенсии при наличии 5-летнего трудового стажа и досрочных пенсий за вредные условия труда) и повышения нагрузки на трудоспособное население.

В этой связи особую актуальность приобретает комплексное исследование принципов, механизмов и эффектов совершенствования системы пенсионного обеспечения, основанное на эволюционном, институциональном и социоэкономическом подходах, анализе институционализации механизмов формирования, учета и реализации пенсионных прав, оценке социальных и экономических эффектов с помощью системы демографических, социальных и экономических индикаторов. Рассмотрим последовательно принципы, механизмы и эффекты действующей системы пенсионного обеспечения в условиях ее модернизации.

### 1. Принципы формирования и развития системы пенсионного обеспечения.

Классические принципы в большинстве своем, касающиеся проблем формирования социального страхования и пенсионного обеспечения, изложены были еще Т. Мальтусом (*Мальтус, 1993. С. 5–134*), Ж. Сисмонди (*Сисмонди, 2008*) и сводились преимущественно к элементам социальной защиты населения. Современная система пенсионного обеспечения России является составной частью общегосударственной системы социальной защиты населения и выражается в пенсионном обеспечении, пенсионном страховании и социальной помощи. Национальная специфика общественного устройства, культурные традиции и ментальность, уровень развития экономики, степень социальной ответственности и правосознания населения лежат в основе механизмов распределения социальных рисков, теоретико-методологическую основу которых составляют две модели распределения страховой нагрузки между государством, работодателем и работником – модель О. Бисмарка (континентальная) и модель У. Бевриджа (англосаксонская). Особенности континентальной модели являются: договорное и межотраслевое регулирование заработной платы с целью последующего замещения утраченного заработка, паритетность уплаты страховых взносов работодателем и работником; профессионально-трудова социальная солидарность (профессиональная или корпоративная система страхования); сочетание универсальной и дифференцированной системы начисления страховых взносов (*Элементы системы...*, 1992). Отличительной особенностью англосаксонской модели является распределение страховой ответственности между государством, работодателем и работником (*Beveridge Report, 1942*). Так, распределительная (базовая) пенсия гарантируется государством и соответствует прожиточному минимуму пенсионера, страховая часть пенсионной выплаты формируется работодателем при частичном участии работника в рамках профессиональной системы страхования и направлена на замещение предпенсионного заработка. Добровольное страхование позволяет реализовать индивидуальные возможности работника в отношении формирования дополнительной пенсионной выплаты.

Содержательная определенность пенсионного обеспечения раскрывается в трех аспектах: как правовая категория, как социальная категория и как экономическая категория. В правовом контексте пенсионное обеспечение трактуется как совокупность правовых норм, регулирующих отношения, связанные с пенсионным обеспечением нетрудоспособных граждан и категорий лиц к ним приравненных. Как социальная категория пенсионное обеспечение представляет собой совокупность видов и форм содержания обществом и за счет общества нетрудоспособных в силу возраста (старика и дети) или в связи с состоянием здоровья, препятствующим выполнению трудовой функции. С точки зрения эконо-

мической сущности пенсионное обеспечение рассматривается как финансовые отношения по поводу распределения и перераспределения ВВП и части национального богатства с целью формирования денежных средств для материальной защиты нетрудоспособной части населения.

Теоретико-прикладной анализ зарубежного опыта построения пенсионных систем и пенсионного обеспечения представлен в различных работах. Так, в работе «Экономика пенсий» определяются особенности, которые необходимо учитывать при разработке пенсионной реформы, а именно, цель пенсионной выплаты (помощь, обеспечение или страхование); взаимосвязь пенсий с рынком труда; соблюдение принципа солидарности, эффекта распределения страховой нагрузки внутри поколений, включая распределение рисков.

Особенности построения систем пенсионного обеспечения в зарубежных странах исследованы Н. Баром, П. Даймондом, Т. Калланом, С. Кином, Дж. Р. Уолшем (*Barr, Diamond, 2006, P. 35; Callan, Keane, Walsh, 2009, P. 1–50*). Обзор зарубежных практик показал, что инструментарием при формировании распределительной системы пенсионного обеспечения выступает ставка пенсионных взносов, индексация, установленный размер минимальной и базовой пенсий, а факторами учета пенсионных прав являются возраст выхода на пенсию, трудовой стаж, размер заработной платы. Распределительная система пенсионного обеспечения в зарубежных странах основана на учете демографических тенденций. Так, в целях сокращения дефицита пенсионного фонда пенсионные выплаты ставятся в зависимость от ожидаемой продолжительности жизни (Финляндия, Португалия), от коэффициента нагрузки на работников (Германия). Кроме того, в зарубежной практике широко распространена накопительная система пенсионного обеспечения, основанная на гибких механизмах накопления пенсионного капитала с учетом инвестиционных стратегий (перемещение активов из акций в облигации, что характерно Ирландии, США, Великобритании).

Анализ современной системы пенсионного обеспечения России в рамках *эволюционного подхода* позволил определить, что в настоящее время действующая распределительно-накопительная система пенсионного обеспечения по-прежнему ориентирована преимущественно на страховую составляющую. При этом средняя пенсия по старости составляет только 33% от средней заработной платы и 182% к величине прожиточного минимума пенсионеров, что не позволяет формироваться рынку качественных социальных услуг для людей пенсионного возраста (табл. 1).

Таблица 1

Данные о среднем размере пенсии (руб.)<sup>123</sup>

| Категории пенсионеров                  | Средний размер пенсии                 |                                       |  |
|--|---------------------------------------|---------------------------------------|--|
|  | По России на 01.04. 2012 <sup>1</sup> | По России на 01.10. 2013 <sup>2</sup> | По Ростовской области на 1.09. 2013 <sup>3</sup> |
| <b>Получатели трудовых пенсий</b>      |                                       |                                       |  |
| в том числе по старости                | 9817                                  | 10645                                 | 9840,11  |
| в том числе по инвалидности            | 6069                                  | 6651                                  | 6147,37  |
| в том числе по случаю потери кормильца | 5892                                  | 6650                                  | 7570,40  |
| <b>Получатели социальных пенсий</b>    | 5938                                  | 6024                                  | 5767,74  |
| <b>Получатели двух пенсий</b>          |                                       |                                       |  |
| инвалиды вследствие военной травмы     | 23273                                 | 24475                                 | 21827,41   |
| участники ВОВ                          | 23683                                 | 25308                                 | 24545,58   |
| вдовы погибших военнослужащих          | 17366                                 | 18419                                 | 17837,71   |

В рамках *институционального подхода* (Норд, 1997. С. 17; Серл, 2007. С. 4–27; Хелмке, Левитски, 2007. С. 188–211) определена сущность и структура институтов пенсионного обеспечения и страхования. Организационно-экономически система пенсионного обеспечения функционирует на основе сбалансированности базовых институтов (государственное пенсионное обеспечение, обязательное пенсионное страхование, дополнительное пенсионное страхование) и методов их финансирования (бюджетный, налоговый и страховой). Отличительной особенностью институциональной структуры пенсионного обеспечения в России (рис 1.) является тесная взаимосвязь формальных и неформальных институтов с исключительными нормами и предписаниями, раскрывающими национальную специфику функционирования правового, экономико-организационного и хозяйственного уклада российского общества. В результате применения институционального подхода была выявлена тенденция стремительного роста вновь возникающих неформальных правил, практик, неформальных предписаний и условий их функционирования.

Эффективность действующих институтов определяется, с одной стороны, сбалансированностью и комплементарностью интересов ключевых субъектов (Пенсионный Фонд РФ, население, фирмы, государство, управляющие компании, негосударственные пенсионные фонды и др.), а с другой — согласованностью институциональных норм, закрепляющих пенсионный возраст, трудовой стаж, пенсионные льготы, «уровневость» строения, размер социальной пенсии и др., а также социально-экономических практик построения пенсионных систем.

<sup>1</sup> Индексация пенсий // Пенсионный фонд РФ [Сайт]. URL: <http://www.pfrf.ru/pensioneres>.

<sup>2</sup> Повышение трудовых и военных пенсий [Сайт]. URL: [http://finansiko.ru/povyshenie\\_pensij\\_v\\_rossii\\_2013](http://finansiko.ru/povyshenie_pensij_v_rossii_2013).

<sup>3</sup> По данным ОПФР РО.



Рис. 1. Институциональная структура пенсионного обеспечения России

В ходе исследования принципов организации и построения пенсионных систем Соединенного Королевства, Германии, США, Швеции, Чили и Сингапура (Ерошенков, 2001. С. 183–219; Зырянова, Кот, 2007; Рябиченко, 2012; Таба, 2010. С. 138–148; Тэннер, 2007) выявлено, что типичными принципами построения современных пенсионных систем являются: эволюционность, солидарность поколений, многоуровневость строения, институциональная определенность, социальная ориентированность, всеобщность и добровольность формирования пенсионных прав, приоритетность социального страхования, а в качестве инновационных принципов можно рассматривать возможность дополнительного пенсионного обеспечения, снижение пенсионной нагрузки, оптимизацию распределения пенсионных выплат и активизацию индивидуального пенсионного накопления.

Принципы как основополагающее правило, установки, нормы позволяют раскрыть особенности действующих механизмов пенсионного обеспечения в России.

## 2. Механизмы формирования, учета и реализации пенсионных прав.

Механизмы формирования пенсионных прав застрахованных лиц вытекают из институциональных принципов, положенных в основу государственной системы пенсионного обеспечения (Соловье, 2013. С. 49). Формирование, учет и реализация пенсионных прав в настоящее время происходит на основе сочетания распределительно-страхового и обязательного накопительного механизмов формирования пенсий.

Распределительно-страховой механизм формирования пенсий населения России в своей основе имеет единый, фиксированный базовый размер страховой части трудовой пенсии по старости (3610,31 руб.), а также опирается на систему формирования условно-накопительных счетов с установленными взносами. Формирование распределительного механизма государственной пенсионной выплаты предполагает частичное замещение средней заработной платы, так в Швеции процент замещения государственной гарантии от средней заработной платы составляет 34%, в Эстонии — 14%, в Великобритании — 33%, в Германии — 24% (Уайтхауз Э., 2008, С. 21–24), в России — 11,9%.

Современный этап модернизации распределительно-страхового механизма реализации пенсионных прав заключается в усовершенствовании методики расчета пенсионных прав нетрудоспособного населения на основе изменения пенсионной формулы (Михалкина, Писанка, 2011. С. 29–34). Усовершенствование инструментария формирования и учета пенсионных прав, а именно методики расчета пенсионной формулы, началось еще в 90-е гг. XX века. Раскром рубежом этапы. Во-первых, была установлена зависимость пенсии от продолжительности трудового стажа и предпенсионного среднемесячного заработка пенсионера (с 1990 г. по 1998 г.). Во-вторых, произошло укрепление принципа дифференцированного учета накопленных пенсионных прав в зависимости от суммарного заработка и продолжительности трудового стажа, применение индивидуального пенсионного коэффициента без ограничения максимального размера пенсии (с 1998 г. по 2001 г.). В-третьих, осуществлена структуризация трудовой пенсии за счет различных источников. Так, базовая часть формировалась за счет ЕСН и федерального бюджета, страховая часть



хование, являющиеся инструментом перераспределения уже приобретенных пенсионных прав в форме получаемой трудовой пенсии в пользу действующих пенсионеров. Критический обзор инструментария обновленной методики формирования, учета и реализации пенсионных прав представлен в табл. 2.

Таблица 2

**Критерии, инструменты и эффекты модернизации системы пенсионного обеспечения в России**

|              | Критерии модернизации  | Инструменты  | Положительный эффект   | Отрицательный эффект   |
|--------------|--|--|--|--|
| Формирование | 1. Сочетание распределительно-страхового и накопительного механизмов для всех застрахованных лиц                                     | Трудовой стаж.<br>Пролонгированный выход на пенсию.<br>Размер заработной платы | Работники с низкой заработной платой могут формировать свои права в государственной системе обязательного страхования                                      | Утрата страхового метода финансирования выплаты, дезорганизация накопительного механизма (высокие коэффициенты при полной уплате 22% в солидарную систему)   |
| Учет         | 2. Сбалансированность интересов субъектов системы пенсионного обеспечения  | Трудовой стаж.<br><br>Размер заработной платы.                                 | Позволяет учитывать межотраслевую и межрегиональную дифференциацию тарифа страховых взносов, оказывает влияние на объем страховых поступлений в бюджет ПФР | Не предусматривает солидарное отчисление страховых взносов работником и работодателем, провоцирует рост страхового бремени работодателей в связи с законодательно установленным размером заработной платы не ниже 1 МРОТ (5205 руб.) |
|              | 3. Дифференциация тарифов страховых взносов и выплат по видам экономической деятельности и в соответствии с уровнем развития региона | Стоимостный пенсионный коэффициент   |  |  |
| Реализация   | 4. Минимальная базовая пенсия  | Индивидуальный пенсионный коэффициент  | Пролонгированный выход на пенсию увеличивает размер фиксированной выплаты  | Не эффективность страхового механизма, в связи с институциональной неопределенностью: минимальный уровень защиты от бедности (базовая пенсия) и замещение трудового дохода (страховая пенсия)  |
|              | 5. Ориентированность выплат на индивидуальный страховой вклад работника  | Пролонгированный выход на пенсию   | Зависимость размера пенсии от заработной платы, стажа, возраста  | Зависимость размера пенсии от текущей заработной платы, социально-экономических и демографических рисков   |

Критериями формирования обновленной пенсионной системы в России должны, по нашему мнению, стать следующие. Во-первых, ориентированность выплат на индивидуальный страховой вклад работника, определяемый такими величинами как размер заработной платы, с которой начисляются страховые взносы, период трудовой деятельности, определяющий длительность уплаты страховых взносов. Во-вторых, реализация принципа паритетного участия сторон социально-трудовых и страховых отношений в формировании пенсионных прав, что, по сути, заключается в распределении страховой нагрузки между работодателем и работником с целью развития индивидуальной мотивации к уплате страховых взносов. В-третьих, дифференцированность тарифов страховых взносов и пенсионных выплат по видам экономической деятельности и в соответствии с социально-экономическим уровнем развития региона. В-четвертых, институциональное отделение базового государственного пенсионного уровня защиты от страхового обеспечения (страховая пенсия), гарантирующего размер социальных пенсий и фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии по старости на уровне прожиточного минимума пенсионера. Пятой особенностью является сочетание распределительно-страхового и обязательного накопительного механизмов формирования пенсионных прав, что позволяет диверсифицировать социально-экономические и демографические риски при несбалансированности одного из механизмов за счет наращивания эффективности другого механизма формирования и реализации пенсионных прав (Feldstein, 2005. P. 8).

В настоящее время осуществляется переход к эффективной распределительной системе пенсионного обеспечения на основе нормативного метода учета пенсионных прав, сочетающего инструменты регулирования последствий социально-экономических и демографических рисков, условия капитализации пенсионных накоплений (плавающий тариф страхового взноса, коэффициент солидарного участия), факторы саморегулирования размера пенсии (стаж, размер заработной платы, отложенный выход на пенсию и др.). Распределительная система дополняется накопительным механизмом. Согласно накопительному механизму увеличение размера пенсии обеспечивается за счет управления пенсионными накоплениями. Формирование пенсионных накоплений происходит путем введения обязательной системы установленных взносов, которая дает возможность работнику формировать накопительный

размер пенсии на паритетной основе со всеми застрахованными лицами независимо от уровня доходов. Эффективность накопительного механизма зависит от степени активности, заинтересованности и субсидиарной ответственности застрахованного лица, формирующего и управляющего своими пенсионными накоплениями при помощи Пенсионного фонда РФ и Негосударственных пенсионных фондов. Для примера, объем накоплений государственных и частных пенсионных фондов в Швеции составляет 34,6% ВВП, в Чили 67,2% ВВП, в Японии 51% ВВП (*Pensions at a Glance, 2011. P. 179*), в России 4,2 % ВВП (ВВП 62599 млрд. руб).

Капитализация средств пенсионных накоплений направлена, во-первых, на стимулирование работодателя платить достойную официальную заработную плату наемным работникам (рис. 2). Расчеты свидетельствуют, что при уровне заработной платы до 20 тыс. руб. задача формирования достаточных по объему страховых ресурсов для пенсионного накопления не имеет решения и выбор тарифа (22 % в распределительно-страховой механизм) определен заранее размером фонда оплаты труда (*Роик, 2014. С. 43*). Во-вторых, данная схема позволит минимизировать бюджетные расходы в случае актуализации социально-экономических и демографических рисков. В-третьих, предусматривает необходимость государственного управления доходами населения в целях повышения фонда оплаты труда. В-четвертых, отражает необходимость расширения инструментов управления и направлений инвестирования. Направлениями инвестирования страховых взносов могут стать фондовый рынок, отрасли экономики с высокими показателями рентабельности и др.

Обновление инструментов управления пенсионными накоплениями, выходящих за пределы собственно пенсионного страхования, позволит повысить рентабельность системы накопления пенсионных средств, введенной в 2002 г., развивать институты фондового рынка, сокращать социально-экономических диспропорций в развитии секторов экономики и сферы обслуживания, развивать индивидуальную мотивацию к накоплению пенсионных средств.

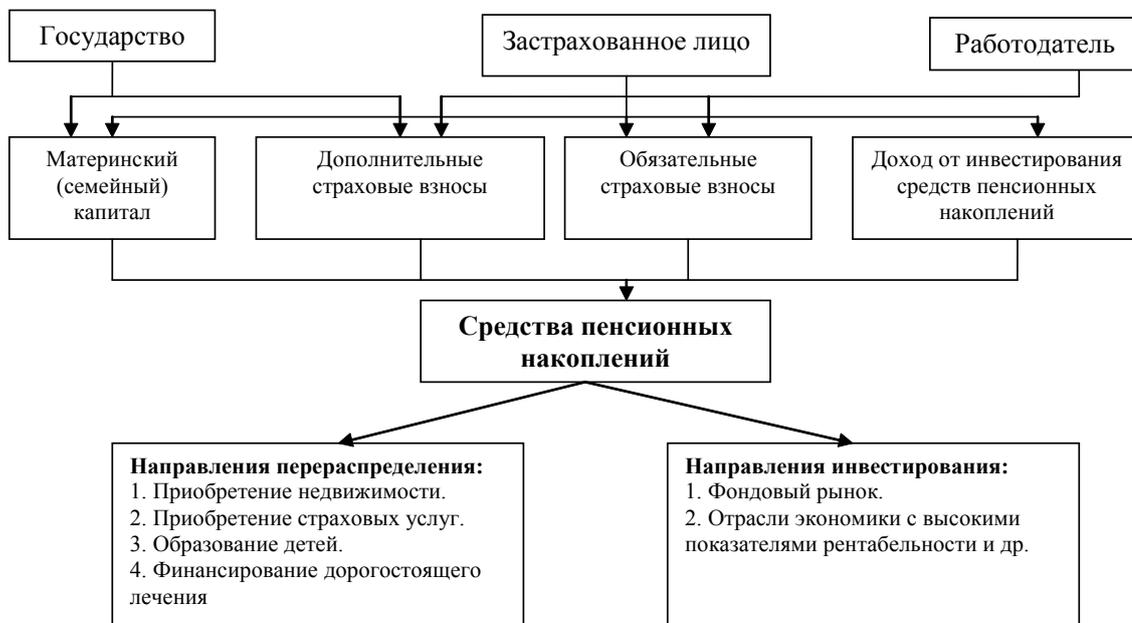


Рис. 2. Капитализация средств пенсионных накоплений

Именно баланс распределительно-страховых (методика расчета пенсионных выплат, базовый размер страховой части трудовой пенсии, трудовой стаж, дифференциация пенсионных выплат, страховые взносы) и накопительных (емкость финансового рынка, надежность финансовых институтов, капитализация пенсионных накоплений и др.) элементов обеспечивает достижение экономических и социальных эффектов развития современной пенсионной системы в России.

### 3. Эффекты совершенствования системы пенсионного обеспечения и система индикаторов.

В целом социальные и экономические эффекты совершенствования системы пенсионного обеспечения в условиях современной рыночной экономики заключаются в реализации социальных гарантий и компенсации наступления социального риска потери доходов вследствие наступления нетрудоспособности. Совокупный эффект совершенствования системы пенсионного обеспечения заключается в повышении уровня пенсионного обеспечения населения за счет финансовой сбалансированности и устойчивости к влиянию внешней среды действующих распределительно-страхового и накопительного механизмов формирования, учета и реализации пенсионных прав и характеризуется социальной (степень и форма социального неравенства в условиях реализации пенсионных права, вовлеченность «трудозанятого» населения в систему формирования пенсионных прав) и экономической (финансовая автономности институтов пенсионной системы, сбалансированность финансовых распределительно-накопительных потоков и др.) составляющими.

Система количественно-качественных индикаторов позволяет выявлять и оценивать воздействие демографических, экономических и социальных факторов на уровень и качество жизни населения с социально-пенсионным статусом (рис. 3).



Рис. 3. Индикаторы и социальные эффекты

Демографические индикаторы отражают негативные демографические изменения в обществе, способные вызвать дисбаланс страхового механизма пенсионного обеспечения вследствие увеличения демографической нагрузки на трудоспособное население, гендерного дисбаланса в пользу женщин, увеличения продолжительности жизни и постарения контингента пенсионеров.

Экономические индикаторы характеризуют процессы индексации величины прожиточного минимума пенсионера и показателей социальных пенсий с взаимоувязкой размеров получаемых пенсионных выплат с учетом институциональной принадлежности (институты государственного пенсионного обеспечения и обязательного пенсионного страхования) в целях сокращения крайней материальной уязвимости малоимущих пенсионеров. Также экономические индикаторы характеризуют фактическое замещение утраченного заработка пенсионной выплатой.

Социальные индикаторы позволяют оценить общественное настроение, социальную стабильность, степень социального неравенства, степень развития социально ориентированной системы пенсионного обеспечения (солидарность поколений, расширение системы социальных гарантий государства).

**ЛИТЕРАТУРА**

Гурвич Е. (2013). Вперед в прошлое: почему новая пенсионная формула не исправит старых ошибок // Forbes. 16.09. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/gosplan/244710-vpered-v-proshloe-pochemu-novaya-pensionnaya-formula-ne-ispravit-stary>.

Ерошенков С. (2001). Мировой опыт реформирования пенсионных систем // Общество и экономика. № 7–8. С. 183–219.

Зырянова Т.В., Кот Е.М. (2007). Зарубежный и отечественный опыт регулирования пенсионной системы // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. № 2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fin-buh.ru/text/103749-1.html>.

Мальтус Т. (1993). Опыт о законе народонаселения. // Антология экономической классики: в 2 т. М.: Эконом-Ключ. Т.2. С. 5–134.

Михалкина Е.В., Писанка С.А. (2011). Направления модернизации системы пенсионного обеспечения в России // TERRA ECONOMICUS. Том 9. № 4. Часть 3. С. 29–34.

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. М.: ФЭК «Начала».

Рябиченко А.В. (2012). Междисциплинарный анализ развития пенсионной системы Швеции // Демоскоп Weekly. 21 мая–3 июня. № 511–512. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/2012/0511/analit05.php>.

Роик В.Д. (2014). Социальное страхование в меняющемся мире: каким будет выбор России? СПб.: Питер.

Серл Дж. (2007). Что такое институт // Вопросы экономики. № 4. С. 4–27.

Сисмонди Ж.С. (2008). Новые начала политической экономии. Пер. А.Ф. Кона и Ф.И. Михалевского. М.: Директмедиа Паблишинг.

Соловьев А.К. (2013). Солидарно-страховые принципы формирования пенсионных прав // Пенсия. № 3. С. 49–56.

Табас А. (2010). Накопительные пенсионные системы за рубежом и их внедрение в России // Вопросы экономики. № 5. С. 138–148.

Тэннер М. (2007). Сказ о двух странах: Россия и США проблемы пенсионной реформы // Лаборатория пенсионной реформы. 03.04. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pensionreform.ru/11664>.

Уайтхауз Э. (2008). Пенсионная панорама. Пенсионные системы 53 стран / Эдвард Уайтхауз; пер. с англ. М.: Издательство «Весь Мир».

Хелмке Г., Левитски С. (2007). Неформальные институты и сравнительная политика: основные направления исследований. // Прогнозис. № 2(10). С. 188–211.

Элементы системы социального обеспечения в условиях социально ориентированной рыночной экономики (на примере Федеративной Республики Германии). (1992). Общество теории и практики страхования. Кёльн,

Barr N., Diamond P. (2006). The economics of pensions. // Oxford review of economic policy. Vol. 22, № 1. P. 15–39;

Callan T., Keane C., Walsh J.R. (2009). Pension Policy: New Evidence on Key Issues. The economic and social reserche institute. Dublin. P. 1–50. Available at: <http://www.rte.ie/news/2009/1125/pensionreport.pdf>.

Feldstein M.S. (2005). Structural reform of social security // Journal of Economic Perspectives. 2005. Vol. 19, № 2. P. 1–40.

Pensions at a Glance 2011: Retirement-income Systems in OECD and G20 Countries. OECD (2011). Available at: [http://www.bmask.gv.at/cms/site/attachments/0/7/9/CH2267/CMS1343644102547/oecd\\_pensions\\_at\\_glance\\_2011.pdf](http://www.bmask.gv.at/cms/site/attachments/0/7/9/CH2267/CMS1343644102547/oecd_pensions_at_glance_2011.pdf).

Social Insurance and Allied Services (the Beveridge Report) (1942). Cmd 6404, HMSO, London.

#### REFERENCES

Barr N., Diamond P. (2006). The economics of pensions. Oxford review of economic policy. Vol. 22, № 1. P. 15–39.

Callan T., Keane C., Walsh J.R. (2009). Pension Policy: New Evidence on Key Issues. The economic and social reserche institute. Dublin. P. 1–50. Available at: <http://www.rte.ie/news/2009/1125/pensionreport.pdf>.

Elements of the social security system in the conditions of an oriented social market economy (for example, the Federal Republic of Germany). (1992). Society theory and practice of insurance. Cologne. (In Russian.)

Feldstein M.S. (2005). Structural reform of social security. Journal of Economic Perspectives. 2005. Vol. 19, № 2. P. 1–40.

Gurvich E. (2013). Forward to the past: why the new pension formula will not fix old mistakes. Forbes. 16.09. Available at: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/gosplan/244710-vpered-v-proshloe-pochemu-novaya-pensionnaya-formula-ne-ispravit-stary>. (In Russian.)

Helmke G., Levitsky S. (2007). Informal institutions and comparative politics: the main directions of research. Prognosis. № 2 (10). P. 188–211. (In Russian.)

Malthus T. (1993). Essay on the Principle of Population. Anthology of economic classics: M.: Econov-Kluch. Vol. 2. P. 5–134. (In Russian.)

Mikhalkina E.V., Pysanka S.A. (2011). Directions of modernization of the pension system in Russia. Terra ECONOMICUS. Vol. 9. № 4. Part 3. P. 29–34. (In Russian.)

North D. (1997). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. M. (In Russian.)

Pensions at a Glance 2011: Retirement-income Systems in OECD and G20 Countries. OECD (2011). Available at: [http://www.bmask.gv.at/cms/site/attachments/0/7/9/CH2267/CMS1343644102547/oecd\\_pensions\\_at\\_glance\\_2011.pdf](http://www.bmask.gv.at/cms/site/attachments/0/7/9/CH2267/CMS1343644102547/oecd_pensions_at_glance_2011.pdf).

Ryabichenko A.V. (2012). Interdisciplinary analysis of the development pension system in Sweden. Demoscope Weekly. May 21–June 3. № 511–512. Available at: <http://demoscope.ru/weekly/2012/0511/analit05.php>. (In Russian.)

Royik V.D. (2014). Social security in a changing world: What will Russia's choice? St. Petersburg. Peter. (In Russian.)

Searle J. (2007). What is the Institute. Problems of Economics. № 4. P. 4–27. (In Russian.)

Sismondì J.S. (2008). New principles of political economy. M.: Directmedia Publishing. (In Russian.)

Social Insurance and Allied Services (the Beveridge Report) (1942). Cmd 6404, HMSO, London.

Solovyov A.K. (2013). Solidarity insurance principles of pension rights. Pension. № 3. P. 49–56. (In Russian.)

Tabah A. (2010). Funded pension systems abroad and their implementation in Russia. Problems of Economics. № 5. P. 138–148. (In Russian.)

Tanner M. (2007). Tale of two countries: Russia and the U.S. the problem of pension reform. Laboratory for pension reform. 03.04. Available at: <http://pensionreform.ru/11664>. (In Russian.)

*Whitehouse E.* (2008). Pension Panorama . Pension systems of 53 countries. Moscow: Publishing House "All The World". (In Russian.)

*Yeroshenko S.* (2001). World experience of reforming pension systems. Society and Economy. № 7–8. P. 183–219. (In Russian.)

*Zyryanova T.V., Kot E.M.* (2007). Foreign and domestic experience in regulating the pension system. Accounting in budgetary and noncommercial organizations. № 2. Available at : <http://fin-buh.ru/text/103749-1.html>. (In Russian.)

## ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ИНТЕРЕСАХ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

ЯЧНИК Е.А.,

ассистент кафедры,  
Ростовский государственный университет путей сообщения, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: yachnika@mail.ru

*В данной статье освещаются вопросы стратегического управления инновационной деятельностью организации, представлены результаты мониторинга структуры инновационных отраслей ближайшего экономического окружения, подходы к созданию интеллектуальных ресурсов и возможность определения эффективности деятельности с учетом созданных нематериальных активов, что в целом позволит обеспечить устойчивое развитие и конкурентоспособность организации.*

**Ключевые слова:** интеллектуальные ресурсы; инновационная инфраструктура; объект коммерциализации; регистрация результатов интеллектуальной деятельности; система менеджмента качества; процессный подход.

## THE PROBLEM OF INCREASING EFFICIENCY OF INTELLIGENT RESOURCES FOR DEVELOPMENT ORGANIZATION

YACHNIK Y.A.,

Assistant of the department,  
Rostov State University of Railway Transport, Rostov-on-Don,  
e-mail: yachnika@mail.ru

*The offered article is devoted to the issues of strategic innovation management organization, the results of the monitoring structure innovative industries nearest economic environment, approaches to the creation of intellectual resources and the ability to measure performance with the set up of intangible assets, which in general will ensure sustainable development and competitiveness of the organization.*

**Keywords:** intellectual resources; innovation infrastructure; the object of commercialization; record the results of intellectual activity; quality management system; process approach.

**JEL classification:** R11, R13, R53.

Инновационный потенциал страны — основа долгосрочного роста и социального прогресса, в то же время для обеспечения устойчивого инновационного процесса требуется постоянная модификация институциональных, информационных и инновационных систем, обеспечивающая стимулы и благоприятную среду развития интеллектуального потенциала. Отсутствие четких стратегических приоритетов развития науки, крайне ограниченные возможности отечественной экономики порождают негативные тенденции трансформаций всех составляющих интеллектуального потенциала: кадрового, материально-технического, результативного, информационного и организационно-правового. Проблемы капитализации интеллектуальных активов, возникающие при формировании экономики, основанной на знаниях, создают условия, технологии, возможности преодоления которых еще не найдены ни развитыми странами, ни странами с переходной экономикой.

В настоящее время продолжается формирование инновационного общества, основанного на генерации, распространении и использовании знаний, которые в дальнейшем могут выступать в качестве интеллектуального потенциала организации.

Действительно, нематериальные и в том числе интеллектуальные ресурсы организации являются тем капиталом, который сегодня прочно занимает позиции ведущего производственного ресурса. Поэтому деятельность организации по управлению нематериальными ресурсами и созданию интеллектуальной собственности должна определяться целями и задачами инновационной стратегии организации, которая включает такие основные этапы, как постановка целей в области развития инновационной деятельности, создание условий генерации идей, новаций и наличие механизма управления этими процессами. Результаты инновационной деятельности являются одним из важнейших ресурсов, формирующим потенциал и конкурентоспособности организации.

Не вызывает сомнения тезис о том, что эффективное управление ресурсами является одним из условий, обеспечивающих конкурентоспособность организации. С другой стороны, подразделяя ресурсы на человеческие, финансовые, материальные и нематериальные, в нашем случае, будем рассматривать нематериальные активы. В данном конкретном аспекте, мы будем понимать под этим термином интеллектуальные ресурсы образовательной бизнес-структуры или ВУЗа, связанные с обеспечением его основного вида деятельности, а именно образовательного процесса. Действительно, любая организация, которая хочет сохранить и улучшить позиции на рынке в долгосрочном периоде должна ориентироваться в своем развитии на потребителей (как внешних, так и внутренних) и управлять процессами. Л.Е. Скрипко утверждает, и мы согласны, что неэффективные внутренние процессы снижают рентабельность и конкурентоспособность организации, поэтому для организации важно своевременно и адекватно реагировать на изменения внешней среды соответствующими изменениями внутри организации. Сотрудники будут знать, как именно выполнять свою работу. Четкая структура взаимосвязи всех процессов организации позволит повысить «прозрачность» работы (Скрипко, 2011. С. 26).

Эффективное управление научными исследованиями, информационным обеспечением и инновационной инфраструктурой определяются уровнем профессиональной подготовки всех участников инновационной деятельности и результатами мониторинга существующей структуры инновационных отраслей ближайшего экономического окружения.



Рис. 1. Мониторинг структуры инновационных отраслей экономической системы

Важно отметить еще один аспект, который должен быть учтен при дальнейших исследованиях. Основными видами деятельности образовательной организации будем считать непосредственно деятельность, связанную с оказанием образовательных услуг, а именно образовательную и научно-исследовательскую. Несмотря на выделение этих двух основных видов деятельности, нельзя не отметить, что имеется четкая прямая взаимосвязь и определенная взаимозависимость. Когда, например, результаты научной деятельности используются в образовательном процессе или же образовательный процесс может выступать в качестве объекта исследования в научно-исследовательских работах. Такая деятельность является основой процессов, создающих результат или продукт организации.

Список процессов можно продолжать — в каждом конкретном случае состав процессов может быть структурирован в соответствии с особенностями деятельности ВУЗа или организации. Тем не менее, все вышеизложенное, а именно система управления деятельностью организации должна отвечать как требованиям результативности, так и эффективности. Тем не менее, следует заметить, что результат деятельности образовательной организации может складываться из суммы нескольких результатов. Например, Л.Е. Скрипко отмечает, что согласно рекомендациям ISO по процессному подходу, результативность и эффективность процесса могут определяться путем проведения анали-

за внутренних и внешних факторов и оцениваться по шкале развития. Такая шкала, как правило, содержит уровни развития от «нет формализованной системы» до «лучшие показатели в классе». Преимущества такого подхода состоят в том, что результаты документируются и отслеживаются через определенное время для достижения целей улучшения. (Скрипко, 2011. С. 107).

Результат деятельности бизнес-структуры может быть рассмотрен как финансовый, он определяется в соответствии с полученной прибылью от поступления денежных средств по основным видам деятельности: образовательной, научно-исследовательской, другим непрофильным видам деятельности.

Результат может быть представлен как количественный показатель — по количеству выпущенных бакалавров, специалистов, магистров.

Результат может быть представлен с точки зрения качества подготовки выпускников, например, по такому критерию, как востребованность выпускника на рынке труда.

Результат может быть представлен с точки зрения качества подготовки выпускников — определение полезности для народного хозяйства в целом, например, по критерию «выпускники, работающие по полученной специальности».

Обратившись снова к ГОСТ Р ИСО для уточнения, видим что к ресурсам можно отнести «работников, инфраструктуру, производственную среду, информацию, поставщиков и партнеров, природные и финансовые ресурсы» (Скрипко, 2011. С. 86).

В соответствии с вышеизложенным тезисом к ресурсам образовательного учреждения относятся материальные ресурсы, финансовые ресурсы, людские ресурсы, нематериальные ресурсы, к которым можно отнести информационные, виртуальные, интеллектуальные. Таким образом, в сфере образовательной деятельности, которую представляют собой организации бизнес-структур образования, также применима и нужна комплексная оценка эффективности и результативности деятельности на основе как традиционных подходов, так и принципов системы менеджмента качества, открытого образования. Это, по нашему мнению, в дальнейшем позволит образовательной бизнес-структуре использовать эти результаты для наращивания своего материального, нематериального, человеческого, финансового потенциала. Управление нематериальным потенциалом, а именно управление нематериальными активами как интеллектуальными ресурсами организации обеспечивает конкурентоспособность и устойчивость бизнеса за счет используемых технических и технологических решений. При этом, управляя интеллектуальными ресурсами организации, необходимо помнить о формировании политики стратегического управления инновационной активностью, направленной на защиту экономических (коммерческих) интересов организации, разработку системы оценки интеллектуального потенциала организации.

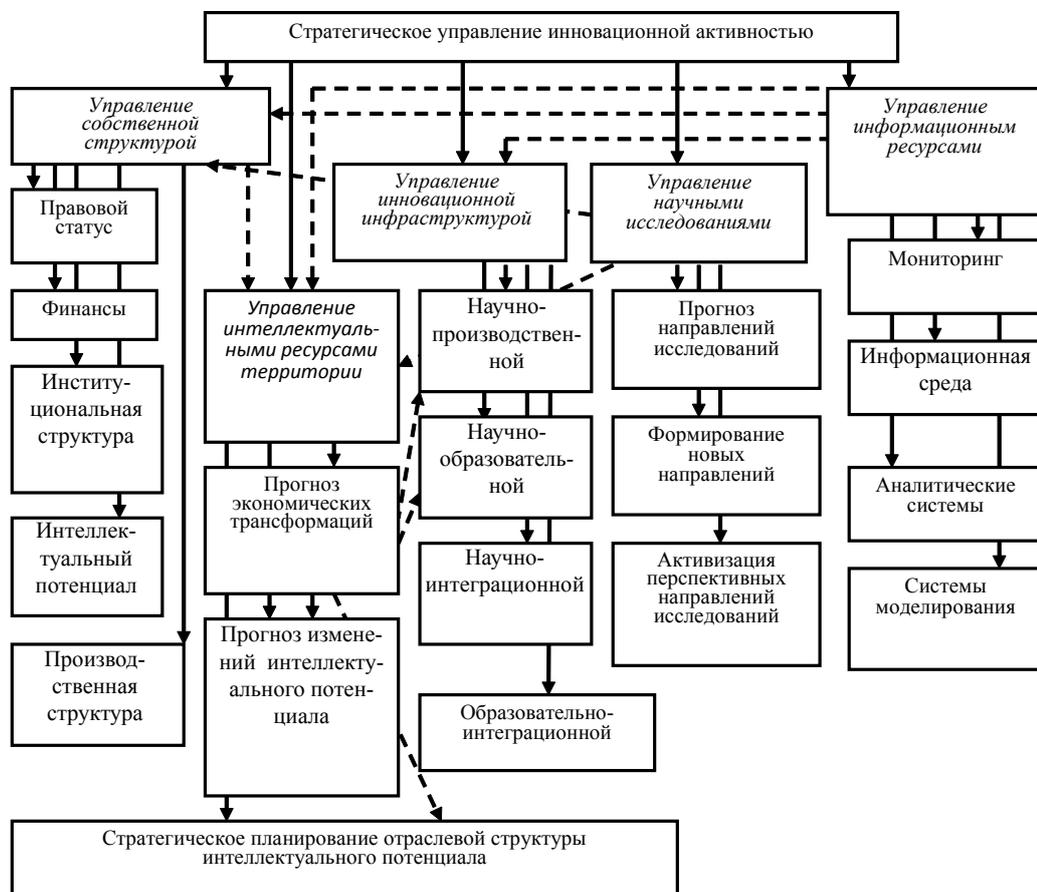


Рис. 2. Градация взаимодействия ресурсного обеспечения в стратегическом управлении инновационной активностью экономических систем

Следует также заметить, что для российской системы образования в целом характерно прохождение достаточно длительного периода от появления новых знаний до внедрения их в учебный процесс. В мировом сообществе этот срок в ряде случаев не превышает 5 лет, что достигается за счет быстрого внедрения результатов научных изысканий в процесс обучения. Для России этот период в лучшем случае может составлять порядка 15 лет. Это еще одна из причин потери эффективности системы образования. В нашем случае, когда результаты научно-исследовательской работы в течение достаточно короткого периода времени (в течение учебного года) апробируются и внедряются в учебный процесс, они являются инновационными по своему техническому решению и обеспечению качества образовательного процесса.

Таким образом, формирование механизма управления интеллектуальными ресурсами и разработка системы управления интеллектуальной собственностью организации — это краеугольный камень комплекса мероприятий, последовательно выстроенных в общей системе управления образовательным учреждением. Основная задача здесь — это своевременное закрепление за организацией прав на результаты интеллектуальной деятельности, формирование реестра нематериальных активов, относящихся к результатам научно-исследовательских работ и обеспечивающих в дальнейшем методическую и учебную поддержку образовательной и научной деятельности. Это в свою очередь должно опираться на инвентаризацию прав на результаты интеллектуальной деятельности, что, с одной стороны дает возможность выявить наиболее значимое доминирующее направление в защите экономических интересов, а с другой — показать новые перспективные направления развития интеллектуальных ресурсов организации. Результаты проведенной инвентаризации могут стать основой системы учета интеллектуальной собственности ВУЗа. Инновационная стратегия управления интеллектуальной собственностью не может быть осуществлена без коммерциализации прав на результаты интеллектуальной деятельности, что обеспечивает в дальнейшем получение доходов от их использования. Результаты интеллектуальной деятельности могут быть включены в состав имущественного комплекса организации как нематериальные активы с их последующей оценкой стоимости.

Коммерциализация прав на результаты интеллектуальной деятельности является одним из оснований для постановки на баланс исключительных прав в составе нематериальных активов с последующей амортизацией, что в дальнейшем позволит организации пополнить свой амортизационный фонд; обеспечить получение дополнительных доходов от предоставления прав на использование результатов интеллектуальной деятельности третьим лицам или за счет отчуждения исключительных прав на договорной основе, обеспечить использование результатов интеллектуальной деятельности в качестве залога наравне с имуществом организации при получении банковских кредитов, влиять на налогооблагаемую базу.

Все вышеперечисленное, естественно, подразумевает взаимосвязанную деятельность всех участников данного процесса, а именно — непосредственно коллектива авторов, сотворившего данный интеллектуальный ресурс, администрацию учебного заведения, финансовые, бухгалтерские и юридические службы в создании и поддержании механизма управления интеллектуальной собственностью.

В современных условиях интеграции России в мировое экономическое пространство все большую роль играют процессы в ключевой сфере научно-технического прогресса — интеллектуальной. Как известно, эта сфера относится к главным ресурсам государства, его научно-техническому потенциалу, который, в конечном итоге, определяет судьбу и результат осуществляемых экономических преобразований (Дудкина, 2009. С. 114). Возможность определения и установления стоимости интеллектуального продукта, условий его распространения и реализации объективно позволяет приравнять такой продукт к товару и, следовательно, определить круг лиц, обладающих правами владения, распоряжения и использования этого изобретения, и, как следствие, продать его.

Сегодня практически любая инновационная технология неразрывно связана с исключительными правами на ее использование — правами интеллектуальной собственности, поэтому понятие «коммерциализация интеллектуальной собственности» связано с понятием «коммерциализация технологий», которое является для российского бизнеса относительно новым, но вместе с тем вошедшим в употребление достаточно прочно. Коммерциализация наукоемких предприятий представляет собой коммерческое продвижение результатов интеллектуальной деятельности, сутью которого является их внедрение (использование), а содержанием и специфической собственностью — отношения, складывающиеся между экономическими субъектами (создателями и/или собственниками и потребителями) в процессе рыночного обмена (Свиткин, 2002. С. 141).

Коммерциализация разработок нацелена на получение коммерческого результата и начинается с момента выявления перспектив коммерческого использования новой разработки (технологии, полученного с ее помощью товара или оказанной услуги) на рынке и получения коммерческого эффекта (Костарев, 2009. С. 47). В последние годы в деятельности высших учебных заведений коммерциализация интеллектуальной собственности стала занимать одно из важнейших мест, что подтверждается рядом исследователей (Новосельцев, 2005. С. 36). Экономическая ценность интеллектуальной собственности как товара и объекта коммерческой реализации требует от вуза как хозяйствующего субъекта квалифицированного управления этой областью деятельности вуза как единого организационного целого. Можно выделить три стратегических направления в сфере управления интеллектуальной деятельностью и формирования ИС:

- активизация инновационной деятельности в вузе;
- коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности и услуг в области интеллектуальной собственности;
- формирование реестра нематериальных активов как стратегического ресурса повышения конкурентоспособности вуза.

Также можно определить цели вуза в сфере формирования инновационной стратегии и управления интеллектуальной собственностью:

- увеличение инновационного потенциала вуза;
- повышение конкурентоспособности за счет использования исключительных (монопольных) прав на результаты интеллектуальной деятельности;

- получение дополнительных финансовых источников от деятельности в сфере охраны и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.
- повышение активности научных исследований за счет активации творческой деятельности.

Главной причиной неэффективного управления интеллектуальной собственностью российских высших учебных заведений является отсутствие опыта преобразования научно-технического потенциала в коммерческий результат, т.е. процесс от создания объекта интеллектуальной собственности, его защиты и коммерческого использования (Пименова, 2006. С. 89).

В заключение, хотелось бы дополнить, что управление интеллектуальной собственностью позволяет вузу и авторам-создателям получить дополнительные доходы от передачи прав на использование объектов интеллектуальной собственности. Поэтому документальное подтверждение прав собственности и правильное оформление прав на использование интеллектуальной собственности, а также получение официальных охраняемых документов позволяет обеспечить реальную возможность контроля соответствующей доли рынка. По нашему мнению, с целью формирования инновационного потенциала организации важно осуществлять весь комплекс мероприятий, который может быть представлен повторяющимся циклом «от идеи до коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности».

В данном случае, региональное отделение выступает важным звеном в цепочке управления интеллектуальной деятельностью бизнес-структуры и способствует формированию инновационной стратегии организации, позволяющей коммерциализировать результаты научной деятельности и обеспечивать статус ВУЗа инновационного развития.

Следует также подчеркнуть, что описанные выше процессы управления ИС характерны как для промышленных предприятий, так и для ВУЗов несмотря на то, что изобретательская деятельность в каждом из указанных типов организаций имеет свою специфику, которая должна находить отражение и в соответствующих бизнес-процессах. Однако существующие различия в основном связаны не с наличием или отсутствием каких-либо специфических функций, а с различиями в способах коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, что свидетельствует о взаимной согласованности процессов управления в системе «ВУЗ-предприятие» и возможности использования при формировании систем управления ИС на промышленном предприятии более богатого в этой сфере практического опыта ВУЗов.

#### ЛИТЕРАТУРА

- ГОСТ Р ИСО 9000:2008 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.
- Долгих А.П. (2009). Управление процессами развития предприятий на основе современного экономического механизма. СПб.: Изд-во СПбАУЭ.
- Дудкина М.Н. (2009). Система управления интеллектуальной собственностью наукоёмких предприятий. Воронеж: изд-во ГОУ ВПО Воронежский гос. техн. ун-т.
- Костарев В.Е. (2009). Интеллектуальная собственность как неотъемлемая часть национальной экономики // Сервис в России и за рубежом, № 1(11).
- Кузьмина С.Н. (2010). Объекты интеллектуальной собственности как элемент инновационного потенциала современного высшего учебного заведения // Экономика и управление, № 5(55), с. 82–86.
- Новосельцев О.В. (2005). Коммерциализация, оценка, учет и аудит интеллектуальной собственности в имуществе предприятия (серия «Инновационная деятельность». Вып. 37). СПб.: Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ».
- Пименова А.Л., Нагуманова Р.В. (2006) Актуальные аспекты теории эффективности в контексте жизненных циклов предприятий // Проблемы современной экономики, № 3/4(19/20).
- Скрипко Л.Е. (2011). Процессный подход в управлении качеством: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ.
- Реализация процессного подхода при внедрении системы менеджмента качества в организации (2002). Практ. пособие ООО «Конфлак» / Сост. М.З. Свиткин. СПб.: ООО «Конфлак».

#### REFERENCES

- ISO 9000:2008 Quality Management Systems. Fundamentals and vocabulary (In Russian.)
- Dolgiĥ A.P. (2009). Process management of enterprises on the basis of modern economic mechanism. St. Petersburg. (In Russian.)
- Dudkina M.N. (2009). Intellectual property management system knowledge-based enterprises . Voronezh. (In Russian.)
- Kostarev V.E. (2009). Intellectual property as an integral part of the national economy. Service in Russia and abroad, № 1. (In Russian.)
- Kuzmina. S.N. (2010). Intellectual property as an element of the innovative potential of modern higher education institution. Economics and Management, № 5. p. 82–86. (In Russian.)
- Novoselcev O.V. (2005). Commercialization, valuation, accounting and auditing of intellectual property in the property of the company (a series of "Innovation". Vol. 37). St. Petersburg. (In Russian.)
- Pimenov A.L., Nagumanova R.V. (2006). Actual aspects of the theory of efficiency in the context of the life cycles of the enterprises. Problems of the modern economy. № 3/4. (In Russian.)
- Skipko L.E. (2011). The process approach to quality management: the manual. St. Petersburg. (In Russian.)
- The implementation of the process approach in the implementation of the quality management system in the organization (2002). A practical guide. Compiler M.Z. Svitkin . St. Petersburg. (In Russian.)

# ДОСТИЖЕНИЕ СОСТОЯНИЯ АНТИКРИЗИСНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЭТАПЕ ПОСТКРИЗИСНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ

РОГОВА В.А.,

аспирант,  
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте  
Российской Федерации, Южно-Российский институт-филиал, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: rogoва.skags@narod.ru

*В статье анализируются антикризисные методы управления предприятием, в частности, возвращение потенциала предприятия в докризисное состояние. Анализируются также вопросы реструктуризации предприятия как часть антикризисного плана управления предприятием. Понятие антикризисной устойчивости рассматривается в контексте с вопросами реструктуризации и диверсификации.*

**Ключевые слова:** антикризисное управление; антикризисная устойчивость; диверсификация предприятия; реструктуризация; жизненный цикл предприятия.

## ACHIEVING A STATE OF CRISIS STABILITY IN THE PROCESS OF STRATEGIC MANAGEMENT AS A NECESSARY CONDITION FOR THE EFFECTIVE RESTRUCTURING OF THE COMPANY AT THE STAGE OF POST-CRISIS RECOVERY

ROGOVA V.A.,

Postgraduate student,  
Russian Academy of National Economy and Public Administration the President of the Russian Federation,  
South-Russian Institute-branch, Rostov-on-Don,  
e-mail: rogoва.skags @ narod.ru

*The paper analyzes the methods of crisis management enterprise, in particular the return potential of the company in the pre-crisis state. Analyzed like the restructuring of the enterprise as part of anti-crisis plan of management. The concept of crisis stability is considered in the context of the issues of restructuring and diversification.*

**Keywords:** crisis management; crisis stability; diversification; restructuring, the life cycle of the enterprise.

**JEL classification:** O11, O18.

Логика развития современных кризисных тенденций выстраивается в соответствии с потребностями банковской и кредитной систем и имеет малое отношение к потребностям и тенденциям реальной экономики. Рынок капитала, опережающее в кратном размере развитие кредитно-денежных отношений, появление «фиктивного капитала» с огромным отрывом от действительного капитала сферы производства создают значительные риски даже крупным предприятиям. Если в условиях стабильно развивающейся экономики эти факторы — значительный плюс, то в ситуации затянувшегося кризиса они создают дополнительные опасности и еще больше повышают требования к антикризисному прогнозированию в целях повышения антикризисной устойчивости предприятий. В частности, по вопросу кредитования.

Без кредитов невозможно функционирование современных предприятий. Однако оценка рынка в этой области — одно из важнейших условий повышения антикризисной устойчивости предприятий.

За последнее 30 лет стоимость мировых финансовых активов — акции, долговые обязательства, банковские вклады — росла намного быстрее, чем мировой ВВП. Если в 1980 г. общемировая стоимость финансовых активов, т.н. «виртуальный капитал», составляла 119% мирового ВВП (12 трлн долл. на 10 трлн), то к 2007 г. она увеличилась более чем в 3,5 раза по отношению к общемировому ВВП — на 195 трлн долл., что составляло 356% мирового ВВП. На почве бесконтрольно и зачастую безответственно выдаваемых кредитов сложилась ситуация, благоприятная для различных финансовых «пирамид» (Пилипенко, 2010). В сложившейся ситуации руководству предприятия необходимо проводить осторожную и взвешенную кредитную политику, поскольку лишь один этот фактор может перечеркнуть весь антикризисный план.

Процесс реструктуризации предприятия, проведенный с учетом позиций антикризисной устойчивости, может быть осуществлен с помощью разделения функций управления, выделения основных, второстепенных, определение загрузки функциями различных подразделений. На этой основе должна выстраиваться новая, более эффективная структура управления, включающая учет рисков, антикризисный план, оптимизацию структуры капитала и обеспечение мер по достижению более эффективной антикризисной устойчивости.

Анализ стратегий антикризисной устойчивости зависит от конкретной ситуации, в которой находится предприятие, направлений бизнеса и ряда других факторов. Чтобы наилучшим образом оценить степень кризиса, в котором находится предприятие, его текущее состояние, дальнейшие риски и определить стратегические направления по достижению предкризисного уровня, необходим точный анализ и формализованный подход. Формализованный подход позволяет оценивать вероятность возвращения в докризисное состояние с наибольшим процентом вероятности.

Анализ финансового и управленческого потенциала предприятия тесно связан с кривой жизненного цикла предприятия. На повышательной динамике кривой, предприятие наращивает производство, капитализация растет, общее состояние дел благополучное. Однако антикризисная устойчивость на данном этапе нестабильна. Возвращение в докризисное состояние часто бывает невозможно, поскольку докризисное состояние растущего предприятия нельзя назвать полностью стабильным. Кроме того, на данном этапе, как правило, высок объем заемного капитала. В случае серьезного кризиса «возвращение в докризисное состояние» часто означает поглощение при формальном сохранении материально-технической базы. Антикризисная устойчивость растущего предприятия, попавшего под слияние в результате кризиса, на практике может означать лишь временные в пределах не более одного года — положительные кадровые решения. Чем более устойчиво предприятие, тем благожелательнее отнесется новый совет директоров к менеджменту. В случае отрицательных показателей устойчивости будут реструктурированы или распроданы даже и материальная база и прочие фонды.

На этапе замедления роста наибольшая степень угроз заключается в неэффективном менеджменте, потеря гибкости в управлении, неадекватные прогнозы, неадекватный маркетинг, неадекватные транзакционные издержки, неадекватное управление оборотным капиталом. Поскольку скорость оборота средств, т. е. скорость превращения их в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия, омертвление оборотного капитала означает чрезвычайно опасную для предприятия ситуацию.

Антикризисная устойчивость на данном этапе состоит в следующем. Если этап жизненного цикла предприятия характеризуется замедлением роста, и в этом состоит причина его кризиса, то антикризисная устойчивость — это способность вернуться на предыдущий этап — этап роста. Соответственно, потенциал антикризисной устойчивости определяется способностью преодолеть описанные выше неадекватные транзакционные издержки и операционные затраты.

Потеря гибкости приводит к несвоевременному принятию управленческих решений, неэффективности этих решений и, как следствие, к увеличению расходов на управление и потери части прибыли от неадекватного и несвоевременного реагирования на внешние и внутренние отклонения.

Конечно, может сложиться ситуация отката в состояние, описанное в предыдущем пункте — когда потенциала антикризисной устойчивости хватит лишь на временное сохранение кадровых решений. Также нельзя исключать и банкротства с полной реструктуризацией. Но, как правило, на данном этапе предприятие уже накопило ресурсный потенциал, которого должно хватить на возвращение к исходному состоянию роста, даже если этот рост будет осуществляться с более низкими показателями.

Положение предприятия на кривой жизненного цикла на этапе устойчивого, стабильного развития характеризуется внешне положительной динамикой. Антикризисная устойчивость предприятия на данном этапе характеризуется наиболее высокими показателями. Стабильная прибыль, насыщение всех отраслей предприятия ресурсами, инвестициями, повышение капитализации и т.д. Эти и другие факторы формируют чрезвычайно высокий потенциал антикризисной устойчивости.

Риски стабильного этапа известны: появляется эффект старения основного потенциала (имеется ввиду физический и моральный износ первого и второго рода) и управленческого персонала (здесь речь идет о моральном «старении» персонала, о потере гибкости в управлении вследствие устаревания используемых принципов, методов и методик управления). Эти факторы приводят к снижению производительности по сравнению с другими компаниями и потере конкурентного преимущества фирмы.

Стабильный этап переходит в стагнацию, и потенциал антикризисной устойчивости показывает возможность преодоления замедления спада. На данном этапе потенциал антикризисной устойчивости значителен, но антикризисный ресурс устойчивости не может оцениваться только по динамике данного этапа. На этапе стабильного роста

кризис в виде банкротства наименее угрожает предприятию, если только речь не идет о мировых тенденциях, изначально превышающих потенциал обычного предприятия. Кризисные тенденции преодолевается согласно результатам проведенного анализа: на какую сферу направить объем ресурсов, необходимый для возвращения в состояние стабильного роста. Потенциала антикризисной устойчивости хватит, чтобы сохранить предприятию финансовую независимость. Но это — минимальные задачи антикризисного потенциала устойчивости. Задача максимум — возвращение в стадию стабильного роста.

Когда предприятие находится на том этапе жизненного цикла, который характеризуется стабильностью/стагнацией, его потенциал антикризисной устойчивости проходит наиболее серьезную проверку. Формально ресурсов хватит, чтобы преодолеть кризис. Но если объем ресурсов антикризисной устойчивости предприятия истощается при этом процессе, его нельзя назвать удовлетворительным. Достаточный потенциал антикризисной устойчивости — не просто преодоление негативных тенденций, но возвращение к стадии стабильного роста.

Этап спада на жизненном цикле предприятия определяет стратегическую задачу достижения устойчивого состояния как предотвращения банкротства. Поскольку неблагоприятная для фирмы обстановка и ухудшение внутренних факторов может привести к ускоренному переходу предприятия на стадию умирания и банкротству, антикризисная устойчивость — способность продлить сроки существования и предотвратить банкротство. В том числе и ценой реструктуризации.

Составление прогнозов текущего состояния и потенциального развития предприятия важен тем, что неправильное определение стратегии развития предприятия и его производственного профиля означает, что продукция данного производства не будет пользоваться спросом вообще или тем спросом, который обеспечил бы ему финансовое благополучие. Этот фактор является наиболее весомым, так как большое количество банкротств предприятий происходит по причине неверного или неудачного определения места на рынке, своей рыночной ниши.

Составление прогнозов опирается на поквартальный анализ предприятия. Оптимальным следует считать анализ за последние 2–3 года. Далее — тенденции развития предприятия с момента последней реструктуризации, если таковая проводилась. Такой анализ позволит построить укрупненную кривую жизненного цикла с точками кризисов, по которым можно определить потенциал антикризисной устойчивости предприятия в контексте общих тенденции его развития. Анализ системы финансовых показателей, сравнение их расчетных значений с нормативными или средними по отрасли позволит при необходимости своевременно внести корректировки в структуру баланса, в тактику управления предприятием, и, соответственно, определить потенциал антикризисной устойчивости.

Определение потенциала антикризисной устойчивости будет точнее, если анализ финансовых показателей проводить с установленной периодичностью — не реже одного раза в полугодие. Фактически, это контроллинг. В противном случае все антикризисные меры будут носить фрагментарный характер, с возможностью ошибиться в показателях возвращения предприятия в докризисное состояние.

Определение потенциала антикризисной устойчивости, осуществленное на основе общих закономерностей развития данного предприятия, основанное на контроллинге, позволит выстроить общую картину и очертить тенденции его развития с большей или меньшей степенью вероятности. Отклонения значений рассчитываемых показателей от нормативных, которые показывает финансовый анализ, позволят сделать вывод о возможных кризисах и их преодолении накопленным антикризисным потенциалом.

Дискриминантный анализ — статистический метод прогнозирования банкротства предприятия, использующий набор экономических показателей — математическое определение объемов антикризисного потенциала устойчивости, за исключением критерия менеджмента. Последний может внести в деятельность предприятия, а значит, и в показатели антикризисной устойчивости человеческий фактор как переменную, которая, потенциально, способна вывести предприятие из кризиса даже при отрицательных аналитических значениях.

В случае положительного прогноза развития с дальнейшим составлением сметы по ближайшим целям развития, целесообразно четко сформулировать объем, виды и отрасли с наибольшим ресурсным — антикризисным потенциалом, которые и составят менеджерский ресурс по возвращению в устойчивое состояние. Определение факторов, составляющих антикризисную устойчивость предприятия, основывается как на дискриминантном анализе, так и на адекватном и эффективном менеджменте. Адекватная ситуация, гибкая и емкая стратегия управления предприятием по определению будет являться антикризисной: либо предупреждать и предотвращать кризис, либо выводить предприятие из него.

Факторы, составляющие антикризисную устойчивость предприятия, определяются совершенствованием рыночной системы России, включенностью в ВТО, а вследствие этого — повышением рисков.

Антикризисная устойчивость как комплекс процедур, направленных на сопротивление кризисным воздействиям, также показывает процент экономической независимости предприятия и способности к саморазвитию и прогрессу.

Существует определенное различие между «антикризисной устойчивостью предприятия» и «устойчивым функционированием предприятия». Внешние и внутренние угрозы функционированию предприятия решаются его антикризисной устойчивостью, а структурные элементы и объекты предприятия — персонал, материально-техническая база, ресурсы (особенно информационные ресурсы) — и сама деятельность предприятия складываются в устойчивость его функционирования. Антикризисная устойчивость предприятия включает в себя устойчивое функционирование предприятия, и ее обеспечение исходит из возможностей предприятия.

Даже стабильное получение прибыли как главный критерий эффективности предприятия не может гарантировать его стабильное развитие, а значит, и устойчивость перед лицом внешних и внутренних угроз.

Обеспечение антикризисной устойчивости — один из важных императивов деятельности предприятия, а устойчивость — один из знаковых показателей экономической безопасности предприятия (Солдаткин, 2012).

Устойчивое функционирование предприятия — это оптимальное сочетание деятельности персонала, эффективности использования материально-технической базы и свободных ресурсов. Устойчивое состояние — это стабильное состояние, или близкое к стабильному. Антикризисная устойчивость предприятия — его способность к достижению и поддержанию равновесия между параметрами, указанными выше, и внешними кризисными воздействиями. Антикризисная устойчивость — реструктуризация предприятия, находящегося в кризисном или предкризисном состоянии.

Если на предприятии проводятся антикризисные меры, направленные на повышение устойчивости, то они включают в себя деятельность по предотвращению долговой задолженности, реорганизация и финансовое оздоровление.

Рекомендации по выбору разновидности антикризисной устойчивости отражены в табл. 1.

Таблица 1

Типы антикризисной устойчивости

| Тип антикризисной устойчивости                       | Симптомы кризиса   | Направления деятельности  |
|--|--|---|
| Финансовая деятельность                              | 1. Снижение объема продаж, коэффициентов деловой активности, показателей экономической активности при формальном сохранении объемов деятельности.<br>2. Наблюдается рост просроченной дебиторской задолженности, при отсутствии денежных средств, в т.ч. и для погашения кредиторской задолженности. | 1. Инновации по повышению технологий или качества изготавливаемой продукции.<br>2. Проведение предструктуризационного анализа антикризисной устойчивости. При его положительном результате – активизация по предотвращению банкротства  |
| Сочетание реструктуризации и финансовой деятельности | 1. Неудовлетворительная платежеспособность.<br>2. Пессимистический прогноз.<br>3. Предприятие – одно из слабейших в данном сегменте рынка  | 1. Выявление слабых звеньев – структурных подразделений предприятия, нуждающихся в реорганизации.<br>2. Реструктуризация путем разделения предприятия на технологически самостоятельные локальные элементы, каждый из которых самостоятельно наращивает собственный потенциал |
| Реструктуризационная деятельность                    | 1. Падение производства.<br>2. Пессимистический прогноз.<br>3. Предбанкротное состояние  | 1. Выявление слабых звеньев – структурных подразделений предприятия, нуждающихся в реорганизации.<br>2. Реструктуризация путем разделения предприятия на технологически самостоятельные локальные элементы, каждый из которых самостоятельно наращивает собственный потенциал |

Реструктуризация путем разделения предприятия на технологически самостоятельные локальные элементы, каждый из которых самостоятельно наращивает собственный потенциал — вынужденная мера. Достижение антикризисной устойчивости в управлении диверсифицированными структурами проходит сложнее и требует больших затрат, нежели в узкоспециализированных, а реализация синергетических эффектов в рамках этих предприятий происходит далеко не всегда.

Каковы прогнозируемые ситуации по достижению равновесного состояния? Рост продаж, сокращение объема издержек, повышается качество услуг, повышается прозрачность, повышается производительность, что свидетельствует о повышении качества управления предприятием, а значит, об эффективной деятельности по достижению антикризисной устойчивости.

Для того, чтобы успешно осуществить вышеперечисленные рекомендации, необходимо выстроить деятельность по достижению антикризисной устойчивости исходя из возможностей самого предприятия. Они определяются исходя из общей стратегии компании, необходимо, в том числе, провести анализ бизнес-портфеля. Грамотный анализ бизнес-портфеля с последующим достижением антикризисной устойчивости может существенно улучшить положение компании и даже способствовать повышению ее стоимости после окончательного завершения кризиса. Тем не менее, антикризисная устойчивость многих компаний не упорядочена и избыточно диверсифицирована, что обратным образом сказывается на их стабильности и устойчивости под воздействием различных кризисов.

Антикризисная деятельность может приводить к диверсификации предприятия. Во многих случаях это чуть ли не единственный метод предотвращения банкротства, но следствием может стать снижение эффективности. Последние зарубежные исследования в области стратегического управления свидетельствуют о том, что специализированные компании эффективней диверсифицированных (Кротков, 2012). Качество их продукции гораздо лучше, производительность труда в таких компаниях выше, а развитие динамичней. Диверсификация отрицательно влияет на производительность труда. Чем больше число отраслей, в которых ведет деятельность компания-владелец завода,

тем меньше производительность труда на отдельно взятом заводе. Работы других исследователей показывают, что и прибыльность корпораций страдает в результате диверсификации (Кротков, 2012).

Если предприятие вынуждено на проведение реструктуризации с целью повышения антикризисной устойчивости, то на начальном этапе его руководители должны четко определить цели: в каких сферах бизнеса предприятие будет продолжать свою деятельность, в каких сворачивать производство, а в какие только внедряться. В конечном счете, именно это поможет им определить, каким способом повышать антикризисную устойчивость, чтобы достигнуть максимальной эффективности и минимизировать возможные риски.

Методика осуществления деятельности по достижению антикризисной устойчивости следующая.

Первый этап — определение целей: на какой уровень докризисного потенциала и в какие сроки необходимо выйти компании. Совет директоров, менеджеры или другие руководящие органы должны определить, какой конкретный результат их устроит при достижении докризисного уровня. В деятельности предприятия имелись значительные издержки, если оно попало в кризисную ситуацию. Точное определение сферы этих издержек и конкретных сегментов решит, в какой степени проводить реструктуризацию. Таким образом, определение целей фиксирует процент реструктуризации в процессе достижения устойчивости.

Второй этап — диагностика настоящего периода. Ее проводят для того, чтобы выявить проблемы предприятия, определить его слабые и сильные стороны, понять перспективы развития и рентабельность дальнейшего инвестирования в этот бизнес. Если антикризисная устойчивость осуществлена эффективно, то результат положительный и остается определить программу восстановления. При проведении диагностики, как правило, осуществляется правовой, налоговый анализ, анализ операционной деятельности рынка и инвестиционной привлекательности компании. Также изучается ее финансовое состояние, стратегия и деятельность руководства.

Третий этап — разработка стратегии и программы антикризисного управления по достижению устойчивого состояния. На этом этапе по данным, полученным в результате анализа, составляется оптимальный путь по возвращению на докризисный уровень. Проводится расчет прогнозных показателей, оцениваются возможные риски, объемы ресурса антикризисной устойчивости.

Таким образом, антикризисная устойчивость может трактоваться в узком смысле как характеристика антикризисного состояния предприятия, отражающая его успешное функционирование; и в широком — как способность предприятия возвращаться в докризисное состояние путем формирования структуры капитала, позволяющего финансировать обязательства, осуществлять инвестиционные проекты в условиях действия внутренних и внешних факторов. Антикризисная устойчивость изменяется под влиянием внутренних или внешних причин, которые носят случайный характер или проявляются в результате ошибок и просчетов менеджмента. По характеру проявления она дифференцируется от абсолютной устойчивости до кризисного финансового состояния, может иметь локальный или системный характер.

#### ЛИТЕРАТУРА

Кротков Г.И. (2012). Комплексная оценка корпоративных реструктуризаций нефтесервисных услуг (на примере ОАО «Татнефть»). М., автореф. дисс. ... канд. эконом. наук.

Пилипенко З.А. (2010). Особенности реструктуризации мировой экономики на стадии посткризисного развития // Экономические науки, № 2(63), с. 296–300.

Солдаткин С.Н. (2012). Регулирование размера заимствований и долговых обязательств субъектов Российской Федерации как фактор экономической безопасности // *Безопасность бизнеса*, № 4, с. 16–20.

#### REFERENCES

Krotkov G.I. (2012). Comprehensive assessment of corporate restructuring oilfield services (in the example of "Tatneft"). Moscow.: Dissertation for the PhD.

Pilypenko Z.A. (2010). Features of the restructuring of the world economy at the stage of post-crisis development. *Economics*, vol. 2 (63), p. 296–300.

Soldatkin S.N. (2012) Regulation of the size of borrowing and debt obligations of the Russian Federation as a factor of economic security. *Business Security*, vol. 4, p. 16–20.

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПРОДУКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗРАБОТКИ ИНСТРУМЕНТОВ КОРРЕКЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ДЕПРЕССИВНОГО ТИПА

**УШАКОВ А.С.,**

кандидат экономических наук,  
Северо-Кавказский федеральный университет, филиал в г. Пятигорске,  
e-mail: abolog@mail.ru

*Статья посвящена актуальной проблеме противоречий, возникающих при разработке инструментов коррекции важнейших параметров локальных финансовых рынков. Автором определены тенденции в развитии инструментов коррекции экономических систем.*

**Ключевые слова:** стратегия фокусированного инвестирования; финансовый рынок; экономические системы депрессивного типа; когнитивная экономика; транзакционные издержки.

## TRENDS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE INSTRUMENTS OF CORRECTION OF THE FINANCIAL MARKETS ECONOMIC SYSTEMS DEPRESSIVE TYPE

**USHAKOV A.S.,**

PhD,  
The North Caucasus Federal University, branch in Pyatigorsk,  
e-mail: abolog@mail.ru

*The article is devoted to the actual problem of contradictions in the development of tools for correcting the most important parameters of local financial markets. The author defines the trends in the development of tools for correcting economic systems.*

**Keywords:** strategy of focused investment; financial market; economic systems of depressive type; cognitive economy; transaction costs.

**JEL classification:** G21, G28.

С учетом стратегии фокусированного инвестирования, развитие финансового рынка экономических систем депрессивного типа остро нуждается в разработке комплекса качественно новых, отвечающих современным потребностям, инструментов коррекции важнейших параметров данного рынка. Разрабатывая требования к таким инструментам, мы сталкиваемся с явным противоречием:

- с одной стороны, бурно развивающемуся финансовому рынку необходимы адекватные устанавливающейся экономике знаний сложные, действительно информативные инструменты, позволяющие реализовать потенциал приращения нового знания, содержащийся в информационных потоках финансового рынка; при этом основой формирования указанных инструментов выступает стратегическая карта развития финансового рынка, раскрывающая системные взаимосвязи между различными индикаторами его эволюции;
- с другой стороны, локализация финансового рынка экономической системы депрессивного типа, наличие на нем множества институциональных барьеров, асимметрий, глубоких разрывов, конфликтов интересов участников и др., — все указанные обстоятельства обуславливают первоочередную потребность в применении простейших инструментов коррекции, адаптированных к уровню развития исследуемого объекта; в данном отношении востребована уже не стратегическая карта развития, опирающаяся на потоки нового

знания и финансовые инновации, а простейшая совокупность взаимосвязанных индикаторов, позволяющая быстро и без привлечения высококвалифицированных специалистов оценить состояние и перспективы развития финансового рынка.

Двум сторонам приведенного выше противоречия соответствуют две противоположные тенденции в развитии инструментов коррекции экономических систем. Первая тенденция заключается в динамичном развитии таких инструментов, которые правомерно отнести к «когнитивной экономике», фокусирующей внимание на изучении мысленных операций и процессов приспособления, применяемых субъектами экономических отношений в их усложняющихся взаимодействиях (Walliser, 2008. P. 32). Когнитивная экономика оперирует дорожными картами, оптимальными потребностями, сетями взаимодействий, процессами системной адаптации и другими синтетическими категориями, отражающими реалии экономики знаний. Отметим, что данная тенденция доминирует в современной экономической науке и по своему характеру соответствует вектору глобальной интеграции экономических отношений.

Вторая тенденция заключается в устойчивом воспроизводстве потребности в инструментах, приспособленных к периферии эволюционного процесса; отнесем такие инструменты к «инерционной экономике», которая оперирует институциональными ловушками, барьерами на пути развития, скрытыми издержками, потерями ресурсов и темпов развития и др. Исследование «инерционной экономики» еще в большей мере, чем исследование «когнитивной экономики», нуждается в достоверной и оперативной информации, лежащей в основании принимаемых здесь управленческих решений.

Отметим, что информация о состоянии экономической системы депрессивного типа и ее финансового рынка — это количественная мера неорганизованности изучаемого объекта, мера неопределенности его будущих состояний. Финансовый рынок неотделим от информации, его отношения насыщены информацией, но насколько такое насыщение обеспечивает потребности развития данного рынка? В поисках ответа на поставленный вопрос Ж. Сапир приходит к выводу о том, что если проблемы информации рассматривать в отрыве от проблем знания, то чрезмерные упрощения и даже заблуждения неизбежны. Рассмотрение понятия информации в неразрывной связи с понятием знания тем более важно, что неопределенность и незнание представляются нормальными явлениями экономической жизни (Сапир, 2001, С. 98). Для финансового рынка депрессивного типа характерно наполнение устаревшими данными, разрывы между информацией и знанием, асимметрия информативности различных отношений.

Исходя из приведенных выше положений, выделим 3 продуктивных направления разработки инструментов коррекции исследуемого нами рынка. Первое из них основывается на феномене близости отношений в пространстве развития экономической системы депрессивного типа. Описывая данный феномен, Ф. Бродель исходит из организованности хозяйственного пространства любого рынка: обмен всегда занимает некое пространство, и никакое пространство не бывает нейтральным, т. е. неизменным и не организованным человеком (Бродель, 2011, С. 170). Именно активная деятельность человека и его осознание происходящего (рефлексия) обеспечивают оценку, а следовательно, и некоторую потенциальную полезность экономической близости тех или иных отношений.

Развивая приведенное положение, сформулируем вывод о том, что экономическая близость обеспечивается и усиливается (ослабевает) посредством действий субъектов. В зависимости от реализуемых стратегий или способа оценки рыночной среды экономическое поведение и отношения участников финансового рынка могут различаться; соответственно, они будут приближаться или удаляться по отношению к своим партнерам, конкурентам и иным контрагентам, оставлять за собой или менять свои рыночные позиции, а также давать позитивные или негативные оценки экономической близости к конкретным субъектам. Выделим две основные оценки рассматриваемого феномена:

- желательная экономическая близость (например, близость к потенциальным покупателям услуг, инвесторам, органам территориального управления, средствам финансовой поддержки и др.);
- нежелательная экономическая близость (например, близость к территориальным конфликтам, зонам концентрации угроз, зонам экономического неблагополучия, организациям-банкротам и др.).

Соответственно, правомерна постановка вопроса о специальных инструментах, которые регулируют экономическую близость, что весьма востребовано для экономических систем депрессивного типа, страдающих от проявлений нежелательной близости и дефицита желательной близости. Покажем некоторые возникающие здесь экономические эффекты:

- экономическая близость, если она закреплена в институциональном отношении, создает предпосылки для обеспечения эффективной связи между субъектами локального финансового рынка, снижает их транзакционные издержки, в том числе и скрытые;
- экономические системы, основанные на близости, могут рассчитывать на восстановление доверительных отношений, оживление ранее заброшенных зон своего пространства, рациональное размещение видов бизнеса в своей внутренней среде, облегчение вхождения в интеграционные процессы, активизацию занятости, привлечение новых инвесторов и др.;
- феномен близости наиболее целесообразно использовать при формировании эффективных капитальных комбинаций в пространстве развития интересующего нас рынка, поскольку в таких комбинациях возникает синергетический эффект, имеющий особую ценность для экономических систем депрессивного типа.

Второе продуктивное направление разработки инструментов коррекции развития финансового рынка экономической системы депрессивного типа основывается на системном качестве взаимодействия элементов (отдельных отношений) данного рынка. Для территорий депрессивного типа характерны такие явления, как дезинтеграция, воз-

ведение искусственных барьеров между отдельными зонами, выход экономических интересов участников локальных рынков из режима согласования и др. Отсюда особая значимость инструментов коррекции, ориентированных на восстановление подорванного системного качества взаимодействия и его дальнейшее развитие.

Отметим, что восстановление системного качества неотделимо от восстановления условий для нормального экономического роста. При этом речь идет о коррекции самого способа экономического роста. Нет смысла добиваться от экономической системы депрессивного типа и ее локального финансового рынка наращивания производства и продажи устаревшей продукции, не пользующейся спросом на современном рынке. Речь идет об ином качестве экономического роста. Е. Гайдар, характеризуя действующие траектории современного хозяйственного развития, отмечает, что сами изменения, вызванные ростом, предъявляют новые требования к социально-экономическим и политическим институтам России:

- для аграрного общества, в котором организация экономики и уклад жизни не менялись тысячелетиями, важнее всего было поддерживать стабильность, сохранять традиции; отметим, что усиление этноэкономического уклада в региональных системах депрессивного типа объективно усиливает инерцию в движении таких систем, что негативно сказывается на их финансовых рынках, а также провоцирует отток капитала (*Овчинников, Колесников, 2008*);
- для периода современного экономического роста важнее всего иное — институциональная гибкость, т. е., способность создавать и продуктивно использовать инновации, позволяющие адаптироваться к условиям быстро изменяющегося объективного мира (*Гайдар, 2005, С. 34–35*).

Третье продуктивное направление разработки инструментов коррекции развития финансового рынка экономической системы депрессивного типа основывается на феномене обременения хозяйственного пространства указанной системы значительными долговыми обязательствами, несоразмерными ее доходным возможностям, что создает основу для устойчивой инвестиционной непривлекательности. Финансовый рынок в условиях чрезмерного обременения долговыми обязательствами превращается в рынок обесценивающихся облигаций, векселей и долговых расписок, с него уходят наиболее сложные и продуктивные для экономического роста ценные бумаги — акции; кроме этого, финансовый рынок стремительно опустошается (феномен вывода капитала) (*Дзагоева, 2004*).

Обременение чрезмерными долговыми обязательствами ведет к закреплению инерционной траектории движения экономической системы депрессивного типа. Выделим основные характеристики такой траектории:

- накопление во внутренней среде региона большой массы физически изношенных и морально устаревших элементов основного капитала, которое создает возможность длительной депрессии;
- возрастание процентной ставки, которая, в соответствии с основными положениями теории финансов, является регулятором локального финансового рынка и инструментом территориального управления развитием; отметим, что если процентная ставка в силу инфляционного давления и наращивания совокупного долга региона удерживается на высоком уровне, то финансовые ресурсы (сбережения физических и юридических лиц, средства бюджетной поддержки, средства инвесторов из внешней среды) уходят из инвестиционного процесса в реальном секторе региона и переориентируются на финансовый сектор, причем сосредотачиваются на вложениях в облигации и на депозитных счетах наиболее устойчивых банков;
- благодаря феномену «дорогих денег», финансовые ресурсы не выходят за пределы финансового рынка, а попытки активизировать инвестиционный процесс в реальном секторе оборачиваются лишь наращиванием в регионе массы спекулятивного финансового капитала; характерно, что выход из трансформационного кризиса 90-х гг. XX века и выход из глобальной рецессии 2008–2009 гг. вел к одному и тому же замедленному восстановительному росту регионов депрессивного типа, для которого характерно сочетание низких темпов экономического роста и «дороговизны» денег, что получило в научной экономической литературе наименование стагфляции (*Кейнс, 1999; Львов, 2002*).

Наконец, выделим в составе интересующих нас инструментов коррекции инструменты адекватного измерения (оценки) параметров состояния и развития финансового рынка, а также инструменты развития данного рынка, ориентированные на достижение нового качества его роста.

Обобщим приведенные выше положения. С учетом полученных ранее результатов исследования, правомерно заключение о том, что в комплексе инструментов коррекции развития финансового рынка экономических систем депрессивного типа наиболее востребованы следующие группы инструментов:

а) инструменты системной оценки развития финансового рынка, в основе разработки которых лежат подходы современной теории сбалансированной системы показателей (*Нортон, Каплан, 2010; Рейт, 2009*), поскольку она ориентирована на усиление взаимосвязи стратегических решений с оперативными задачами, т. е., на развитие системного качества взаимодействия всех участников исследуемого рынка, а также теории спецификации активов участников рынка (*Уильямсон, 1996*), поскольку ее подходы позволяют раскрыть механизм формирования и развития указанного системного качества взаимодействия;

б) институциональные инструменты развития финансового рынка, обладающие бинарным преобразовательным потенциалом, т. е. обеспечивающие, с одной стороны, достижение проектируемых параметров развития финансовых отношений, а с другой стороны — необходимую институциональную коррекцию исследуемого объекта, что востребовано с учетом раскрытых институциональных противоречий финансовых рынков, относящихся к экономическим системам депрессивного типа.

Сфокусируем внимание на инструментах системной оценки исследуемого рынка, учитывая при этом крайне низкий уровень обеспечения им потребностей развития инвестиционного процесса. Данное обстоятельство связано с

тем, что финансовые рынки большинства регионов России имеют весьма ограниченную емкость, недостаточную для обеспечения инвестиционных потребностей российских компаний, и отстают по многим параметрам от крупнейших финансовых рынков в мире. Так, рыночная капитализация национального фондового рынка в 2011 г. равнялась 1,03 трлн. долл. США, что составляет лишь 0,1% капитализации фондового рынка США; 20% от капитализации китайского фондового рынка, четверть объема японского рынка, половину объема рынка Великобритании или Франции, 2/3 от бразильского рынка и примерно 100% южнокорейского рынка.

Соответственно, капитализация фондового рынка самого успешного из регионов-субъектов СКФО — Ставропольского края — в 2011 г. составила лишь 0,4% от капитализации национального рынка России, в то время как население Ставропольского края составляет около 2,2% населения страны. Банковский сектор в России по отношению к масштабам национальной экономики также совершенно недостаточен — совокупные объемы кредитования коммерческих банков составляют от 35 до 40% ВВП, в то время как в странах Прибалтики аналогичный показатель достиг уровня 90–100% (Кособокова, Наумова, 2011; Регионы России, 2012). В наименее развитых регионах-субъектах СКФО совокупные объемы кредитования коммерческих банков не достигают и 25–30% ВВП, причем основная масса кредитов ориентирована на поддержку потребления.

## ЛИТЕРАТУРА

- Бродель Ф. (2011). Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV–XVIII вв. Т. 2. Игры обмена. М.: Весь мир.
- Гайдар Е.Т. (2005). Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М.: Дело.
- Дззагоева М.Р. (2004). Институциональные основы формирования налоговой политики субъекта Российской Федерации. Ростов н/Д: СКНЦ ВШ.
- Кейнс Дж.М. (1999). Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос.
- Кособокова Т., Наумова Т. (2011). Москва как международный финансовый центр // Прямые инвестиции. № 3.
- Львов Д.С. (2002). Экономика развития. М.: Экзамен.
- Нортон Д., Каплан Р. (2010). Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес.
- Овчинников В.Н., Колесников Ю.С. (2008). Силуэты региональной экономической политики на Юге России. Ростов н/Д: ЮФУ.
- Регионы России. (2012). М.: Росстат.
- Реут Д.В. (2009). Контроллинг в институциональной среде // Контроллинг. № 2.
- Сапир Ж. (2001). К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики. М.: ГУ ВШЭ.
- Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат.
- Walliser B. (2008). Cognitive Economics. Berlin Heidelberg: Springer Verlag.

## REFERENCES

- Braudel F. (2011). Material civilization, economics and capitalism. XV–XVIII centuries. T. 2. Game exchange. M.: Ves mir. (In Russian.)
- Gaidar E.T. (2005). Long time. Russia in the World: Essays on economic history. M: Delo. (In Russian.)
- Dzazgoyeva M.R. (2004). Institutional Foundations of tax policy of the Russian Federation. Rostov-on-Don. (In Russian.)
- Keynes J.M. (1999). General Theory of Employment, Interest and Money. M.: Helios. (In Russian.)
- Kosobokova T., Naumova T. (2011). Moscow as an international financial center. Direct investment. № 3. (In Russian.)
- Lvov D.S. (2002). Development Economics. M.: Exam. (In Russian.)
- Norton D., Kaplan R. (2010). Balanced Scorecard. From strategy to action. Moscow: Olimp-Business. (In Russian.)
- Ovchinnikov V.N., Kolesnikov Y.S. (2008). Silhouettes of regional economic policy in the South of Russia. Rostov-on-Don. SFU. (In Russian.)
- Regions of Russia. (2012). Moscow: Rosstat. (In Russian.)
- Reut D.V. (2009). Controlling in the institutional environment. Controlling. № 2. (In Russian.)
- Sapir J. (2001). By economic theory of inhomogeneous systems: The experience of the decentralized economy. M.: HSE. (In Russian.)
- Williamson O. (1996). Economic Institutions of Capitalism. St. Petersburg.: Lenizdat. (In Russian.)
- Walliser B. (2008). Cognitive Economics. Berlin Heidelberg: Springer Verlag.

## СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ЗЕРНОВОГО ХОЗЯЙСТВА В СТРУКТУРЕ АПК ЗЕРНОПРОИЗВОДЯЩЕГО РЕГИОНА

**БЕЛОКРЫЛОВА О.С.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Южный Федеральный Университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: belokrylova@mail.ru;

**ЧЕРКЕЗОВ Н.В.,**

аспирант,  
Южный Федеральный Университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: cherkeзов2006@yandex.ru

*В статье аграрная политика государства рассматривается в контексте управленческой методологии. Автор акцентирует внимание на необходимость учета региональной специфики при осуществлении мер государственной экономической политики в сфере АПК и идентифицирует субъектно-компонентные составляющие организационной структуры регионального управления.*

**Ключевые слова:** аграрный сектор; аграрная политика; регион; управление регионом; государственная экономическая политика; организационная структура регионального управления.

## STRUCTURALLY FUNCTIONAL PARAMETERS OF A GRAIN FARM IN STRUCTURE OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX OF THE GRAIN REGION

**BELOKRYLOVA O.S.,**

Doctor of Science, professor,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: belokrylova@mail.ru;

**SHERKEZOV N.V.,**

Graduate student,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: cherkeзов2006@yandex.ru

*Agrarian policy of the state is considered in the context of management methodology. The author pays attention to the need for a regional perspective in the implementation of measures of state policy in the field of agriculture. And identifies the subject-component constituting the organizational structure of regional governance.*

**Keywords:** agricultural sector; agricultural policy; region; management of the region, the state economic policy; organizational structure of regional governance.

**JEL classification:** P25, Q18.

Замедление экономического роста в России и в мире в целом, интеграционные политико-экономические процессы, связанные с вступлением России в ВТО, актуализируют проблемы повышения конкурентоспособности национального сельскохозяйственного производства как одного из ключевых показателей общеэкономического развития страны. Системообразующим элементом аграрного сектора экономики и доминантным сегментом сельскохозяйственного производства выступает зерновое хозяйство как традиционная конкурентная отрасль производственной

специализации. Зерно как стратегически важный, жизнеобеспечивающий товар формирует до 40% продаж всей сельхозпродукции, обеспечивая основные объемы поступления прибыли сельхозпроизводителей, позволяя поддерживать тем самым общую рентабельность сельскохозяйственной деятельности и стимулируя развитие других сфер АПК, прежде всего, хранения и переработки. В этой связи в экономической управленческой науке и региональной практике обостряется проблема экономической оценки и обоснования эффективного механизма функционирования зернового хозяйства в современных условиях.

В настоящее время более 60% мирового производства зерна приходится на 10 стран мира: Китай, США и Индия являются основными производителями зерна, на долю которых приходится около 1 млрд. т зерна или более 48% его мирового производства. Россия производит более 5% (бывший СССР имел 10–11%), в десятку также входят Франция, Индонезия, Канада, Аргентина, Бразилия и Германия (*Шестаков, 2013*). Россия, несмотря на ряд осложнений — от макроэкономических и природно-климатических причин до технических (низкая техническая вооруженность национального зернового хозяйства), — остается в числе крупных зерновых держав мира. Обоснованными представляются и прогнозы увеличения производства зерна в России и повышения его рентабельности и конкурентоспособности. Реализация этих прогнозов начинается, по нашему мнению, с идентификации зернового рынка как особого объекта управления, требующего принципиальной смены управленческих подходов и адекватной современным реалиям стратегии поддержки с учетом специфики зернопроизводящего региона.

Исходным пунктом анализа является идентификация категории «зернопроизводящий регион» с учетом ее трактовки в классических и современных отечественных работах по региональной экономике. Так, если Н. Некрасов регион рассматривал как «крупную территорию страны с более или менее однородными природными условиями, а главным образом — характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся и перспективной социальной структурой» (*Некрасов, 2010*), то А. Гранберг определял регион как «определенную территорию, отличающуюся от других территорий по ряду признаков и обладающая некоторой целостностью, взаимосвязанностью ее элементов» (*Гранберг, 2006*), добавляя в характеристику региона его свойства как системы, что является общепринятым подходом. При этом в региональной науке зачастую синонимизируются понятия «регион», «территория» и «региональная система», что, по мнению В. Лексина и А. Швецова, стало «настолько распространенным, что вопрос о корректности такого словосочетания практически не обсуждается» (*Лексин, Швецов, 2012*). Действительно, соглашаясь с выделением признака системности в анализе региона, целесообразно аргументировать эту позицию парадигмой общей теории социально-экономических систем Л. Берталани относительно определения системы как комплекса взаимодействующих элементов, относящихся к организованному целому (*Берталани, 1969*), а также системологией Р. Попова, определяющего региональное хозяйство как организацию, которая представляет собой органистическую систему, и исследованиями роли территориальных систем в социально-экономическом развитии регионов М. Брандмана, С. Суспицина, А. Гранберга и др. (*Суспицин, 2008*).

Далее, учитывая позицию Р. Гумерова о глубокой локализации агропроизводства в рамках определенных территориальных ареалов своего функционирования (*Гумеров, 2005*) и синтезируя основополагающие дефиниции региона, следует также согласиться, что регион — это эколого-экономическая система с акцентом на детерминантах его географического положения и природно-климатических условий и ресурсов (*Павлов, 2009*), что определяет региональную производственную специализацию. Кроме того, исходя из трактовки региона как обособленной части народного хозяйства страны, в рамках которой осуществляется полный (законченный) цикл общественного воспроизводства по фазам производства (производство, распределение, обмен и потребление), по факторам производства (труд, земля, капитал) и по результатам (воспроизводство национального дохода, валового внутреннего продукта) (*Белокрылова, Киселева, Хубулова, 2011*), следует определить авторскую трактовку зернопроизводящего региона. Зернопроизводящий регион представляет собой территорию, характер хозяйственной специализации которой обусловлен природными, пространственными и агроклиматическими условиями зоны его расположения, что обуславливает преимущественное развитие зернового производства с учетом наиболее эффективного использования инфраструктурных и экономических условий, и базируется на определении региона с позиций системно-воспроизводственного подхода как хозяйственной системы, характеризующейся единством, целостностью и комплексностью.

Традиционно специализация региона в экономике страны определяется путем оценки удельного веса той или иной отрасли регионального хозяйства в соответствующей отрасли народного хозяйства страны. Для этого представляется целесообразным анализ структуры экономики зернопроизводящего региона на основе показателей валового сбора зерна, урожайности, валовой добавленной стоимости, запасов зерна и др. (табл. 1).

Как свидетельствуют приведенные данные, основными зернопроизводящими регионами-лидерами России выступают Южный, Приволжский, Центральные федеральные округа. Вклад Северо-Кавказского федерального округа не столь велик, однако значительны показатели урожайности зерновых и зернобобовых культур, а также наличие запасов зерна. Зерновая специализация характерна, но не доминантна для Сибирского и Уральского федеральных округов и не занимает значимых позиций в агропроизводстве Северо-Западного и Дальневосточного федеральных округов (рис. 1).

Таблица 1

## Показатели регионального зернопроизводственного потенциала

| Регион               | Валовый сбор сельхозпродукции в растениеводстве – валовой сбор зерна, тыс. ц |         | Урожайность зерновых; 2011 г. ц с 1 га убранный площади | Посевные площади зерновых и зернобобовых культур, 2012 г.; тыс. га | Наличие зерна в сельхозорганизациях на 01.07.2013, тыс. т | Отраслевая структура валовой добавленной стоимости в сельском хозяйстве (в текущих ценах; в % к итогу, на март 2013 г. |
|----------------------|--|---------|---|--|---|--|
|                      | 2011   | 2012    |   |  |   |  |
| Россия               | 94211,0  | 70967,3 | 22,4  | 43572,4  | 12752,6   | 4,7  |
| Центральный ФО       | 17068,6  | 18194,8 | 24,3  | 7332,5   | 2148,0  | 2,8  |
| Северо-Западный ФО   | 568,9  | 620,3   | 21,8  | 269,3  | 316,9   | 2,4  |
| Южный ФО             | 22695,3  | 17936,5 | 32,8  | 7085,4   | 3880,5  | 12,4   |
| Северо-Кавказский ФО | 10121,2  | 6671,8  | 37  | 2780,4   | 1881,8  | 14,8   |
| Приволжский ФО       | 21241,7  | 14529,5 | 18,4  | 12159,6  | 1847,5  | 7,2  |
| Уральский ФО         | 7302,4   | 3411,9  | 20,2  | 3670,5   | 792,4   | 2,7  |
| Сибирский ФО         | 14602,0  | 8996,5  | 15,1  | 9940,7   | 1782,8  | 6,3  |
| Дальневосточный ФО   | 612,7  | 546,8   | 18,8  | 333,9  | 102,6   | 3,8  |

(составлено по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012)

Относительно динамики роста зерновой отрасли, как отмечалось выше, в 2012 г. произошло снижение валовых сборов зерновых и зернобобовых до 70,9 тыс. ц, что составляет лишь 75,3% к результатам 2011 г. (рис. 2). Снижение наблюдалось в большинстве основных зернопроизводящих регионах, за исключением Центрального ФО, где сбор зерновых вырос по сравнению с 2011 г. на 6,6% и составил 18194 тыс. т (против 17068,6 тыс. т в 2011 г.) и Северо-Западного ФО, где сбор вырос с 568,9 тыс. т до 620,3 тыс. т. Сбор зерновых на Юге России (ЮФО и СКФО) упал почти на 30%, составив в Южном федеральном округе 17936,5 в 2012 г. против 22695,3 тыс. т в 2011 г.; в Северо-Кавказском округе 6671,8 в 2012 г., что составляет 65,9% от показателей 2011 г., когда округ показал сбор 10121,2 тыс. т зерновых культур. В целом в 2012 г. вклад федеральных округов России в сбор зерновых культур представлен на рис. 1.

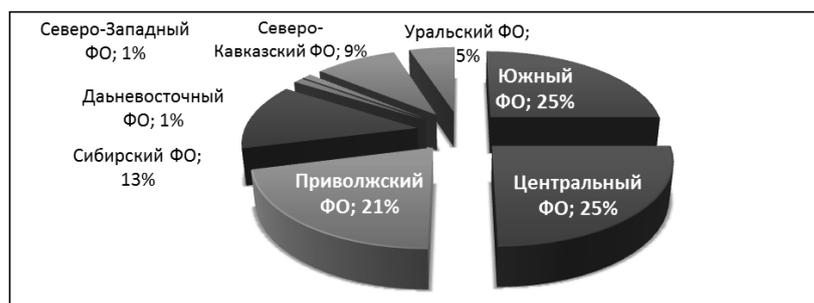
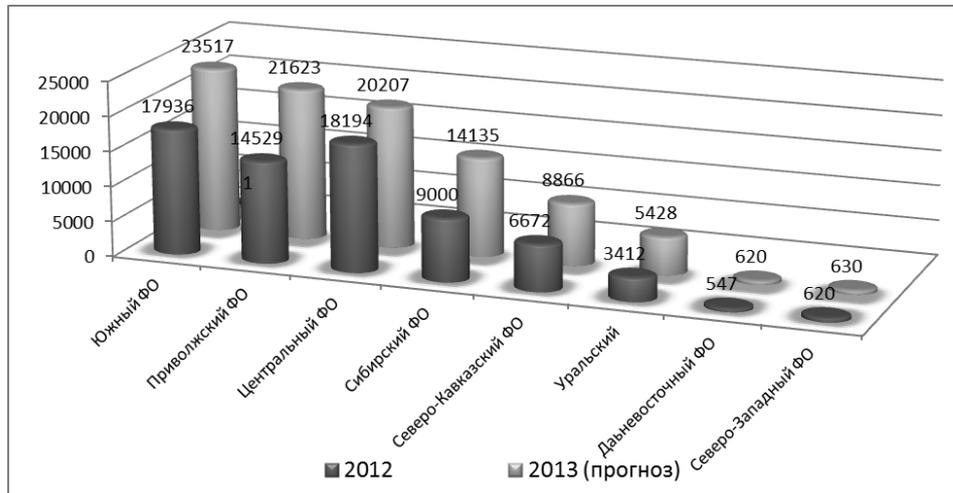


Рис. 1. Структура валового сбора зерновых и зернобобовых культур (включая кукурузу) в 2012 году в федеральных округах РФ, % (составлено по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012)

Приведенные на рис. 1 данные показывают, что тройку лидеров формируют, как было указано выше, несмотря на спад результата 2011 г., Южный федеральный округ (181596,6 тыс. ц); Центральный федеральный округ, (75,5% к аналогичному периоду предыдущего периода — 178333,4 тыс. ц). Вырос почти на 7% валовой сбор зерна в Северо-Западном ФО, однако по сравнению с тройкой ведущих зернопроизводящих регионов вклад его невелик (6676 тыс. ц). Прогнозные данные валового сбора зерна на 2013 г. показывают, что при погодных условиях, близких к среднепогодным, производство зерновых в России в 2013 г. не восстановится до высоких показателей 2008 и 2009 гг., т. е. до 100 млн т. Однако в целом в России ожидается увеличение в 2013 г. валового сбора зерна на 34,2% — Минсельхоз РФ прогнозирует в 2013 г. урожай в 95 млн т против 70,9 млн т в 2012 г. (Минсельхоз, 2013). Росгидромет прогнозирует 90–94 млн. т, Институт конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР) сохраняет свою оценку на уровне 92 млн. т. Однако засуха в ряде регионов юга России и на севере Поволжья, а также дождливая погода в Центральном федеральном

округе и ожидаемые проблемы с уборкой в Сибири внесла коррективы в прогнозы ряда российских экспертов с диапазоном оценок от 75 до 96 млн т. Национальный союз зернопроизводителей (НСЗ) ожидает сбор зерновых на уровне 75–80 млн т, что на 6–13% больше, чем в 2012 г. (70,9 млн т), но на 16–21% ниже официального прогноза Минсельхоза РФ. СовЭкон скорректировал свой прогноз по сбору зерна с 85–89 млн т до 83–87,5 млн т, Российский зерновой союз (РЗС) — с 94–97 млн т до 91 млн т. Прогноз по регионам России, соотнесенный с валовыми сборами 2011–2012 г., представлен на рис. 2.



**Рис. 2.** Динамика и прогноз региональной структуры валового сбора зерновых и зернобобовых культур (2011–2013 гг.) (составлено по: Эксперты снижают прогнозы по урожаю зерна в России, 2013; В большинстве регионов состояние яровых зерновых хуже среднемноголетнего, 2013)

Эксперты называют разные причины снижения валового сбора зерновых культур. В первую очередь это затяжной осенний сев, высокая гибель посевов в период зимовки, отсутствие влаги во время весенней вегетации, засуха летом, а также отсутствие роста посевных площадей, объем которых в течение последних пяти лет находится на уровне, сопоставимом с показателями Европы и отдельно взятых стран Южной Америки (*Обзор рынка зерна в России, 2013*). При этом расширение посевных площадей и эффективное использование земельных ресурсов — вполне реальный сценарий для России. Очевидно, что Россия имеет возможности для расширения производства зерна с учетом использования управленческих, инфраструктурных, инновационных факторов.

Негативная динамика зернового производства в южных традиционно зернопроизводящих регионах обуславливает необходимость конкретизации управленческих задач региональной аграрной политики на основе определения и использования сильных сторон региона и роли региональных факторов в экономическом развитии аграрной сферы. Это требует концентрации управленческого потенциала региональной аграрной политики на приоритетной деятельности региона, в которой максимально проявляются региональные преимущества, или поиска сфер, обладающих латентным потенциалом роста.

Так, зерновая отрасль имеет первостепенное значение в растениеводстве Ростовской области, агропромышленный комплекс которой — один из ведущих в России. В области 8,5 млн га сельхозугодий, по площади которых она занимает третье место в России. Под зерновыми культурами занято более 60 % посевных площадей. За последние годы сбор зерновых культур ежегодно превышает 6–7 млн т (в 2012 г. — 7,9 млн т) и статистические данные производства зерна области отражают устойчивую тенденцию к росту, что определяется не только региональной сельскохозяйственной специализацией, но и активизацией субъектов зернового рынка региона. Анализ зернового производства Ростовской области как типичного зернопроизводящего региона позволяет сделать вывод о том, что оно имеет высокий потенциал, однако существует ряд региональных и общеэкономических проблем, сдерживающих его развитие и требующих системного решения в рамках разработки государственных программ и модернизации региональной аграрной политики. Идентификация зернового производства как объекта управления и конкретизация этих проблем обуславливают выбор эффективной аграрной политики развития зернового рынка в России.

Исходя из понимания рынка в целом и анализа отечественной экономической литературы по вопросам формирования и развития рынка зерна и зернового хозяйства (А. Алтухов, С. Барсукова, О. Белокрылова, В. Рау и др.), зерновое хозяйство региона представляет собой совокупность обменных, товарно-денежных и экономических отношений, посредством которых регулируется процесс воспроизводства (производство, транспортировка, хранение и переработка, сбыт и потребление зерна и продуктов его переработки), а также хозяйственные связи между его субъектами (производителями зерна, покупателями-переработчиками и производителями и потребителями продуктов его переработки). Сущность и место регионального зернового хозяйства в традиционной структуре АПК представлены на рис. 3.



**Рис. 3.** Зерновое хозяйство в производственно-экономической структуре АПК

При этом мы выделяем как объект исследования именно региональное зерновое хозяйство, поскольку согласно У. Изарду, «любой стране присущ не единый обширный рынок, а иерархия рынков: национальные, региональные (в пределах так называемого метрополитенского ареала), субрегиональные, местные» (Изард, 1966). Кроме того, такое региональное позиционирование приобретает особое значение в связи с выделенной спецификой зернопроизводящих регионов и перемещением акцента исследования на региональные особенности функционирования зернового хозяйства в частности и АПК в целом, включая разработку пространственной стратегии и региональной политики. Такая авторская позиция базируется на основополагающей идее А. Чаянова: «Будущее экономической науки состоит не в создании одной, единственно универсальной теории экономической жизни народа, а в разработке ряда теоретических систем, соответствующих как уже существующим, так и ушедшим в прошлое социально-экономическим укладам» (Чаянов, 1989). Этот подход реализован Л. Абалкиным в контексте теории аграрной политики: «Не существует единой, универсальной аграрной политики..., и это относится не только к разным странам, но и к их регионам и отраслям. Для России и ее сельского хозяйства крайне опасно проводить единую политику, диктуемую из Москвы... Недопустимо навязывать единые формы и методы хозяйствования при производстве зерна, выращивании крупного рогатого скота, возделывании винограда и т. д.» (Абалкин, 2009).

Приведенное определение зернового хозяйства региона, по нашему мнению, отражает его сущность, включая все необходимые элементы зернового рынка и методы регулирования экономических связей между ними. Любой товарный рынок не ограничивается сферой обмена (реализации), все его элементы тесно связаны с производственным процессом. Производство формирует предложение, а распределение и потребление — спрос. Рыночные цены складываются под воздействием издержек производства, соотношения спроса и предложения. Поэтому оценка и регулирование зернового рынка и его конъюнктуры невозможны без глубокого системного анализа условий производства зерна, его хранения, сбыта и переработки. При этом следует выделить системность и функциональность зернового хозяйства. Его элементы образуют единое целое, обладающее свойствами, не присущими составляющим его компонентам, взятым в отдельности, т. е. зерновое хозяйство отличает целостность, иерархичность, интегративность.

Основную функцию зернового хозяйства, по нашему мнению, целесообразно соотносить с обеспечением продовольственной безопасности, категориальное содержание которой существенно скорректировано в «Доктрине продовольственной безопасности РФ», поскольку акценты сместились «от продовольственной независимости, сводимой к импортозамещению, к концепту безопасности с акцентом на качество и доступность отечественных продуктов питания, в том числе включая экономические возможности населения покупать качественное отечественное продовольствие непосредственно в местах проживания» (Барсукова, 2012). Исходя из этого, функция зернового хозяйства региона состоит не только в увеличении собственного зернового производства, но и в обеспечении качества этого вида продовольствия и его доступности для населения региона. Системообразующая роль зернового рынка в аграрной экономике объясняется стратегической значимостью зерна как производственного ресурса с неэластичным спросом, а также в высокой потребности зернопродовольственной экономики в капитале (производство, хранение, переработка) при относительно низкой фондоотдаче вследствие сезонности производства, высокой стоимости сельскохозяйственной техники и неустойчивости погодозависимого агропроизводства; циклического характера функционирования зернового рынка.

Таким образом, производству зерна экономически присущ многофункциональный характер, затрагивающий весь агропромышленный комплекс. Системность проблемы развития зернового хозяйства состоит в том, что при сохранении сложившегося уровня конкурентоспособности отечественного зерна и продуктов его переработки

возможности развития зерновой отрасли недостаточны для полного использования агроклиматического потенциала страны, устойчивого воспроизводства материально-технического, кадрового и природно-экологического потенциала сельского хозяйства. В этой связи в управленческой науке и в практике стоит вопрос об обосновании условий эффективного функционирования национального агропромышленного производства в современных условиях, а решение проблем развития национального зернового хозяйства в целом и регионального в частности, требует их системного решения в рамках государственных программ и региональной аграрной политики с учетом структурно-функциональных характеристик зернового хозяйства в производственно-экономической среде функционирования АПК региона.

## ЛИТЕРАТУРА

- Абалкин Л. (2009). Аграрная трагедия России // Вопросы экономики. № 9.
- Барсукова С. (2012). Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации: оценка экспертов // Terra economicus . № 4.
- Белокрылова О.С., Киселева Н.Н., Хубулова В.В. (2011). Региональная экономика и управление. М.: Альфа-М; Инфра-М.
- Берталанфи Л. (1969). Общая теория систем: критический обзор / Исследования по общей теории систем. М.: Прогресс.
- Гранберг А. (2006). Основы региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ.
- Гумеров Р. (2005). О превращении развития АПК в приоритет народнохозяйственного роста // Российский экономический журнал. № 9–10.
- Зерновой клуб. В большинстве регионов состояние яровых зерновых хуже среднесезонного (2013). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.sovecon.ru/analytics/market/2013/07/25/news\\_7235.html](http://www.sovecon.ru/analytics/market/2013/07/25/news_7235.html).
- Изард У. (1966). Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. М.: Прогресс.
- Лексин В., Швецов А. (2012). Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М.: Либроком.
- Минсельхоз России сохраняет прогноз по урожаю зерновых на уровне 95 млн тонн. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://specagro.ru/obzor\\_novostei\\_APK\\_Rossiya\\_i\\_mir/apk\\_news/](http://specagro.ru/obzor_novostei_APK_Rossiya_i_mir/apk_news/).
- Некрасов Н. (2010). Региональная экономика. М.: Экономика, 2010.
- Обзор рынка зерна в России (2013) // Агрорынок. № 3.
- Павлов К. (2009). Региональные эколого-экономические системы. М.: Магистр.
- Регионы России. Социально-экономические показатели. (2012). М.: Росстат.
- Суслицын С. (2008). Исследование территориальных систем // Регион: экономика и социология. № 2. С. 20–48.
- Шестаков В. (2013). Перспективы развития российского рынка зерна // Экономика и социум. № 1(6). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_osnovnoy\\_6\\_2013/Shestakov%20V.F1..pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_osnovnoy_6_2013/Shestakov%20V.F1..pdf).
- Чаянов А. (1989). Крестьянское хозяйство. М.: Экономика.
- Эксперты снижают прогнозы по урожаю зерна в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://prodmagazin.ru/2013/07/25/praym-ekspertyi-snizhayut-prognozyi-po-urozhayu-zerna-v-rossii>.

## REFERENCES

- Abalkin L. (2009). Russia's Agrarian Tragedy. Voprosy Ekonomiki, № 9 (In Russian.)
- Barsukova S. (2013). The Food Security Doctrine of the Russian Federation: experts assessment. TERRA ECONOMICUS. № 4 (In Russian.)
- Belokrylova O., Kiseleva N., Hubulova V. (2011). Regional economics and management. M.: Alpha-M. (In Russian.)
- Bertalanffy L. (1969). General Systems Theory: A Critical Survey. Research on general systems theory. M.: Progress. (In Russian.)
- Chaianov A. (1989). Peasant farming. M.: Ekonomika. (In Russian.)
- Experts lower forecasts for grain harvest in Russia. Available at: <http://prodmagazin.ru/2013/07/25/praym-ekspertyi-snizhayut-prognozyi-po-urozhayu-zerna-v-rossii>. (In Russian.)
- Granberg A. (2006). Fundamentals of the regional economy. Moscow: Higher School of Economics. (In Russian.)
- Grain club. In most regions of the state of the spring grains worse than average long-term (2013). Available at: [http://www.sovecon.ru/analytics/market/2013/07/25/news\\_7235.html](http://www.sovecon.ru/analytics/market/2013/07/25/news_7235.html) (In Russian.)
- Izard U. (1966). Methods of the regional analysis: An introduction to the science of regions. M: Progress. (In Russian.)
- Lexin V., Shvetcov A. (2012). State and the regions. Theory and practice of state regulation of territorial development. M. Librokom (In Russian.)
- Ministry of Agriculture maintains forecast grain harvest at 95 million tons. Available at: [http://specagro.ru/obzor\\_novostei\\_APK\\_Rossiya\\_i\\_mir/?apk\\_news](http://specagro.ru/obzor_novostei_APK_Rossiya_i_mir/?apk_news) (In Russian.)
- Nekrasov N. (2010). Regional economy. M.: Ekonomika, 2010. Overview of grain market in Russia. Agrorynok, № 3 (In Russian.)
- Pavlov K. (2009). Regional eco-economic system. M.: Masters. (In Russian.)
- Regions of Russia. Socio-economic indicators. (2012). Moscow: Rosstat. (In Russian.)
- Shestakov V. (2013). Prospects for the Russian grain market. Ekonomika and Socium. № 1(6). Available at: [http://iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_osnovnoy\\_6\\_2013/Shestakov%20V.F1..pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_osnovnoy_6_2013/Shestakov%20V.F1..pdf). (In Russian.)

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМИ ПОТОКАМИ В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ ПЕРИФЕРИЙНЫХ ТЕРРИТОРИЙ<sup>1</sup>

**МАТВЕЕВА Л.Г.,**

доктор экономических наук,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: matveeva\_lg@mail.ru;

**ЧЕРНОВА О.А.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Филиал Южного федерального университета в г. Новошахтинске  
e-mail: chernovaolga71@mail.ru

*В статье разработан модельный инструментальный ресурсного обеспечения модернизационных проектов периферийных территорий. Предложенный инструментальный является универсальным и позволяет непосредственно моделировать и оценивать конкурентные преимущества региона.*

**Ключевые слова:** периферийная территория; ресурсный поток; стоимость ресурсного потока; модернизация.

## MODELING OF RESOURCE FLOWS FOR DEVELOPMENT OF PERIPHERAL AREAS

**MATVEEVA L.G.,**

Doctor of Science,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: matveeva\_lg@mail.ru;

**CHERNOVA O.A.,**

Doctor of Science, professor,  
Branch of Southern Federal University in Novoshakhtinsk,  
e-mail: chernovaolga71@mail.ru

*The paper developed a model toolkit resource support the modernization projects of peripheral areas. The proposed tool is versatile and allows you to simulate and evaluate the competitive advantages of the region.*

**Keywords:** peripheral territory; resource flow; cost of resource flow; modernization.

**JEL classification:** O18, O23.

Проблема развития периферийных территорий является одной из наиболее значимых для современной России в условиях глубокой неоднородности социально-экономического пространства. Значительная социально-экономическая поляризация регионов Юга России, усложненная отсутствием способности к самоорганизации инновационных процессов, диктует необходимость исследования механизмов связывания совокупных ресурсов территории в работающий капитал и их конвертации в ресурсы модернизации. Современная парадигма управления, как отмечают М.А. Боровская и И.К. Шевченко, предполагает использование технологий управления по результатам посредством эффективного комбинаторного вовлечения ресурсов для достижения структурного и функционального эволюционирования системы (Боровская, Шевченко, 2013. С. 46). Это тем более важно, что по оценкам специалистов ресурсы модернизации Юга России оцениваются достаточно высоко (Мусаев, Решев, 2013; Овчинников, Колесников, 2008. С. 155–167; Дармилова, 2011. С. 72–78).

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

Вместе с тем, отсутствие рациональной пространственной организации ресурсных потоков приводит к экономической замкнутости обширных территорий на фоне масштабных институциональных и инфраструктурных дефицитов. Практикой убедительно подтверждается, что значительные ресурсы концентрируются и циркулируют внутри мегаполисов, что является объективным фактором наличия дефицита ресурсов инновационного развития для периферии. Отсутствие согласованности целевых установок стратегического развития отдельных территорий в границах макрорегионов приводит к масштабному оттоку ресурсов модернизации в «полюса роста».

С учетом этого пространственное регулирование ресурсных потоков как необходимое условие вовлечения периферийных территорий в модернизационные процессы может быть представлено как обеспечение связывания ресурсов на определенной территории в заданном объеме (в соответствии с потребностями в них проектов модернизационного характера) и в установленные сроки.

Учитывая постоянный динамизм и перманентную изменчивость факторов, определяющих величину и структуру внутри- и межрегиональных ресурсных потоков, одной из важных задач региональной экономики является разработка формализованного инструментария для проведения объективной оценки ресурсного потенциала макрорегиона с целью его ориентации на использование в проектах модернизации периферийных территорий, входящих в его состав. В формализованном виде постановка и решение данной задачи могут быть представлены в виде следующей целевой функции региональной экономики:  $ЦФ = f(X, Y, \Psi) \rightarrow \text{ext} ; Q(X, Y) \geq 0$ ,

где  $Q$  – ограничения на размер компонентов и их составляющих экономики региона;

$X$  – матрица значений параметров ресурсных компонентов экономики региона;

$Y$  – вектор значимых функций управления;

$\Psi$  – вектор значений характеристик влияний внешней среды.

Важным условием моделирования управленческих воздействий, по справедливому замечанию И.В. Фроловой, является достаточность ресурсных компонентов региональной экономической системы для достижения поставленных целей (Фролова, 2009. С. 186). Другими словами, определяя параметры ресурсных компонентов, необходимо учитывать, что существуют некоторые их предельные значения, т. е.  $X_{ij}^{\min} \leq X_{ij} \leq X_{ij}^{\max}$ . Соответственно, целевая функция модели может быть представлена в следующем виде:  $ЦФ = f(Y_t, Y_t, X_{ijt}, Q_{ijt}, t) \rightarrow \text{extr}$ ,

$Y_t$  – вектор случайных параметров;

$Y_t$  – вектор управляющих параметров;

$X_{ijt}$  – матрица параметров ресурсных компонентов региональной экономической системы;

$t$  – период управления,  $t = 1, \dots, T$ ,  $T$  – число периодов управления.

Причем значения параметров  $X_{ij}^{\max}$  определяют состояние системы с точки зрения достижения поставленных целей.

Отметим, что при моделировании процессов управления ресурсными потоками необходимо учитывать не только непосредственные управленческие воздействия, но и синергетические эффекты совокупного взаимодействия и переплетения экономических связей и отношений. В связи с этим представляется возможным использовать упомянутый выше инструментарий поликомпонентного управления экономикой региона в приложении к решению задач моделирования ресурсных потоков в целях развития периферийных территорий. В адаптированном варианте данная модель будет выглядеть следующим образом.

Пусть для реализации модернизационного проекта периферийного региона необходимы природные, материальные, трудовые, финансовые и другие ресурсы, которые рассматриваются как  $n_i$  параметров  $X_{1i}, X_{2i}, \dots, X_{ni}$  ( $n$  – количество параметров в ресурсном потоке вида  $i$ ). Соответственно, ресурсные потоки, формируемые в регионе, могут быть определены на основе агрегирования образующих их параметров путем вычисления обобщенного показателя по каждому ресурсному потоку:

$$S_i = f(\eta_j \cdot X_j), \quad j = 1, \dots, n_i,$$

где  $S_i$  – ресурсный поток  $i$ -го вида (материальный, финансовый, инвестиционный, трудовой, информационный, инновационный и т.д.);

$X_j$  – параметры ресурсного потока;

$\eta_j$  – весовые коэффициенты важности параметра ресурсного потока, определяемые экспертным путем.

На основе агрегированных оценок вычисляется целевая функция в виде интегрального показателя:

$$ЦФ = f(\pi_i \cdot S_i), \quad i = 1, \dots, k; \quad \sum_{i=1}^k \pi_i = 1$$

$\pi_i$  – вес  $i$ -го компонента региональной экономической системы.

Такой подход к определению агрегированного значения ресурсного потока позволяет учесть значимость отдельных составляющих ресурсных компонент с точки зрения их вклада как в возможность реализации рассматриваемого модернизационного проекта, так и в достижение целей развития региональной системы.

Кроме того, в полученной интегральной оценке (при ненулевом значении параметров компонентов) присутствует некоторый уровень положительного синергизма. Если значение целевой функции получается ниже агрегированных показателей оценок величины ее составляющих, это свидетельствует об отрицательном синергизме, возникающем в случае, когда структура экономической системы региона по каким-либо причинам генерирует множество лимитирующих компонентов, не позволяющих обеспечить достижение поставленных целей. Все это позволяет использовать модель также для оценки величины и направления синергетических эффектов в экономической системе региона.

Таким образом, управление ресурсными потоками в целях модернизации экономики периферийных территорий, входящих в состав одного макрорегиона, предполагает приведение экономической системы в такое состояние, при котором будут достигнуты цели, формализуемые в виде следующей целевой функции:  $ЦФ = f(\pi_i \cdot S_i) \rightarrow \max_{\pi_i}, i = 1, \dots, k$ .

То есть в такой постановке задачи требуется оптимизировать параметры ресурсных потоков с точки зрения достижения поставленных целей модернизации.

Отметим, что одной из задач управления ресурсными потоками является оценка их стоимости для каждого возможного варианта управленческих воздействий. В частности, оценка ресурсных потоков может быть положена в основу принятия решения о структуре территориально-промышленного кластера, когда одним из критериев такого решения будет минимизация стоимости ресурсного потока, а при определении источника удовлетворения потребности в ресурсах возможно использование распределительной задачи типа транспортной. В данном случае целевая функция будет иметь вид:

$$Z = \sum Ri * Ci \rightarrow \min.$$

Здесь  $Ci$  – стоимость потока каждого вида ресурсов, который будет складываться из непосредственной стоимости ресурса и транзакционных издержек по его перемещению.

В частности, стоимость потока *трудовых ресурсов* складывается из стоимости труда работников *i*-й квалификации, затрат на привлечение данной категории работников (включая затраты на доставку и размещение «внешних» кадров), затраты на обучение, повышение квалификации и т. п. Для учета качественных показателей потока трудовых ресурсов необходимо ввести поправочный коэффициент, который позволит скорректировать потребность в численности работников *i*-й категории с учетом уровня их производительности труда, мотивированности к инновационной деятельности, способности к самообучению, креативности мышления и т. п. Данные характеристики должны оцениваться экспертами, а затем агрегироваться для получения итогового поправочного коэффициента. В результате, стоимость потока трудовых ресурсов будет определяться следующим образом:

$$C_{mp} = \sum_{j=1}^n Ч_j \cdot k_a (C_{от} + C_{тр} + C_{об}),$$

где  $Ч_j$  – численность работников *i*-й квалификации, необходимая для реализации проекта;

$k_a$  – агрегированный коэффициент, учитывающий качественные характеристики работника *i*-й квалификации;

$C_{om}$  – планируемая оплата труда работника *i*-й квалификации за рассматриваемый период времени, определяемая в соответствии с формой и системой оплаты труда;

$C_{mp}$  – затраты на привлечение работника *i*-й квалификации, включая транспортировку, размещение и т. д.;

$C_{об}$  – затраты на обучение, повышение квалификации и т. д. работника *i*-й квалификации.

При определении стоимости *потока материальных ресурсов*, необходимого для осуществления инновационной деятельности, будем исходить из изложенных выше представлений о циркуляции потоков на мезоуровне. Основными параметрами, определяющими стоимость потока материальных ресурсов, будут следующие: расстояние транспортировки, способ транспортировки, время движения, объем перемещаемых ресурсов, частота перевозок, а также затраты на формирование и обслуживание потока (погрузка, разгрузка, оформление документации и т. п.). Оценка стоимости материального потока должна выполняться отдельно по каждому *i*-му виду ресурсов. При этом потребность каждого вида материального ресурса должна включать как их величину, необходимую для осуществления текущей деятельности, так и создаваемый запас. Формула для определения стоимости материального потока выглядит следующим образом:

$$C_m = \sum_{i=1}^n (П_{рес} Z_i + Z_{итр} + Z_{иоб} + Z_{изап}),$$

где  $П_{рес}$  – потребность в ресурсе, включая создание необходимого запаса;

$Z_i$  – стоимость *i*-го вида ресурса;

$Z_{итр}$  – затраты на перемещение *i*-го вида ресурсов;

$Z_{иоб}$  – затраты на обслуживание потока *i*-го вида ресурсов;

$Z_{изап}$  – затраты на хранение и поддержание запаса *i*-го вида ресурса.

Для нормального функционирования трудовых и материальных потоков необходимым условием является наличие финансового и информационного потока. В контексте рассмотрения вопроса об управлении финансовым потоком с целью обеспечения инновационного развития мы будем отождествлять финансовый поток с инвестиционным потоком. Таким образом, оценка стоимости *финансового потока*, по существу, сводится к оценке стоимости источников инвестиционных ресурсов для реализации проектов модернизационной направленности. Источники инновационного развития территории можно разбить на большие две группы: условно собственные, которые не предполагают возврата, и заемные. В свою очередь, условно собственный капитал включает: собственные средства хозяйствующего субъекта, которые могут быть направлены на инновационное развитие; государственные (федеральные, региональные, муниципальные) средства, выделяемые на цели инновационного развития; привлеченный капитал других хозяйствующих субъектов (бизнес-ангелов).

Важно отметить, что использование привлеченного капитала влечет за собой снижение степени контроля над реализацией инновационного проекта, что является нежелательным. В связи с этим, при определении структуры условно собственных источников финансирования необходимо оценить, в какой мере привлечение капитала бизнес-ангелов приведет к потере влияния, а также значимость данного фактора для реализации проекта.

Для решения вопроса о соотношении собственных и заемных средств можно воспользоваться основными положениями теории структуры капитала. Выбор источников заемного капитала будет осуществляться на основе оцен-

ки его стоимости. Таким образом, решение задачи моделирования структуры потока финансовых ресурсов можно представить в виде алгоритма, изображенного на рис. 1. Величина стоимости каждого источника инвестиционных ресурсов определяется в абсолютных стоимостных показателях. Общая стоимость потока финансовых ресурсов определится как среднее арифметическое взвешенное значение.



Рис. 1. Алгоритм моделирования структуры финансового потока

Информационные потоки могут быть направлены из внешней среды в региональную инновационную систему (государственные законодательные и нормативные акты, информация о конъюнктуре рынка и т. д.); из региональной системы во внешнюю среду (отчеты, информация рекламного характера и т. д.); между субъектами инновационной системы (учетная и отчетная информация, планы, информация распорядительного характера, маркетинговая информация и т. д.). Независимо от типа субъектов, между которыми циркулируют информационные потоки, можно выделить входящие информационные потоки и исходящие информационные потоки.

В общем виде стоимость потока информации будет включать стоимость информации, представляющей собой информационную составляющую инновационного потенциала (патентные права на использование «ноу-хау» и т. п.), стоимость использования канала для получения и распространения информации и стоимость обработки информации. В связи с тем, что каждый канал информации (СМИ, Интернет-ресурсы, специализированные агентства для проведения исследований, почтовая служба и т. д.) характеризуется различной скоростью передачи информации, степенью достоверности информации, обеспечивают определенный уровень ее достаточности и полезности, при определении стоимости информационного потока необходимо ввести соответствующие корректирующие коэффициенты по каждому информационному потоку. Значения корректирующих коэффициентов могут быть определены экспертным путем.

В окончательном виде количественная оценка стоимости информационного потока может быть представлена следующим образом:  $C_{инф} = \sum_{j=1}^m C_{пат} + \sum_{i=1}^n (C_{исп.к.} + C_{обр.}) \gamma_i k_{ск} k_{д}$ , где  $\sum_{j=1}^m C_{пат}$  – суммарная стоимость приобретаемых патентных прав;

$C_{исп.к.}$  – стоимость использования (обслуживания)  $i$ -го канала передачи (получения) информации;

$C_{обр.}$  – стоимость обработки информации для передачи (получения) ее по  $i$ -му каналу;

$\gamma_i$  – коэффициент важности (вес) информации, получаемой по  $i$ -му каналу;

$k_{ск}$  – корректирующий коэффициент, учитывающий скорость передачи информации  $i$ -м каналом;

$k_{д}$  – корректирующий коэффициент достоверности информации, получаемой по  $i$ -му каналу.

Следовательно, эффективное управление ресурсными потоками в целях мобилизации ресурсного потенциала для осуществления модернизационных проектов на периферийных территориях рассматривается в представленной модели как целеориентированное воздействие (административно-правовое, информационное, институциональное, социально-экономическое) на объект управления для перевода его в желаемое состояние.

Учитывая, что формирование и движение ресурсных потоков происходит под воздействием большого количества внешних и внутренних факторов (в том числе возмущающих), подвергаясь многочисленным управляющим корректировкам, то процесс их связывания может быть представлен в виде спирали, приближающей необходимые ресурсы к требуемому целевому состоянию. При этом перемещение ресурсов, по нашему мнению, должно быть строго детерминировано следующими обстоятельствами:

- обеспечение возможности гибкой корректировки количественных и качественных характеристик ресурсных потоков;

- развитие устойчивых взаимодействий непосредственных и опосредованных участников процесса управления ресурсными потоками;
- возможность отслеживания изменений в характеристиках ресурсных потоков и этапности их продвижения.

Таким образом, представленный модельный инструментарий может быть использован в процессе поддержки принятия действенных управленческих решений в рамках ресурсообеспечения периферийных территорий для реализации проектов их модернизационного развития. Универсальность предложенного инструментария позволяет не только дать характеристику условиям построения модели управления ресурсными потоками в направлении модернизации экономики и социальной сферы периферийной территории, но и непосредственно оценивать ее конкурентные преимущества.

#### ЛИТЕРАТУРА

*Дармилова Ж.Д.* (2011). Асимметричность инновационных ресурсов модернизации российских регионов // Европейский вектор экономического развития, № 2(11). С. 72–78.

Компаративистика моделей стратегического развития социально-экономических систем (2012) / Под ред. М.А. Боровской, И.К. Шевченко. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 342 с.

*Мусаев Р.А., Решиев С.С.* (2013). Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. № 1(45). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4464>.

*Овчинников В.Н., Колесников Ю.С.* (2008). Силуэты региональной экономической политики на Юге России. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ. 176 с.

*Фролова И.В.* (2009). Региональная парадигма экономического развития: инвестиционная составляющая. Ростов-н/Д: Изд-во Южного федерального университета, 257 с.

#### REFERENCES

*Darmilova Zh.D.* (2011). Asymmetries of innovative resources modernization of Russian regions. European vector of economic development, № 2(11). P. 72–78. (In Russian.)

Comparative models of strategic development of socio-economic systems (2012). Ed. by M.A.Borovskaya, I.K. Shevchenko. Taganrog: TTI SFU publishing house. (In Russian.)

*Musaev R.A., Reshiyev S.S.* (2013). Economic problems of regions and branch complexes. Problems of modern economy. № 1(45). Available at: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4464>. (In Russian.)

*Ovchinnikov V.N., Kolesnikov Yu.S.* (2008). Silhouettes of regional economic policy in the south of Russia. Rostov-on-Don: SFU publishing house. (In Russian.)

*Frolova I.V.* (2009). Regional paradigm of economic development: an investment component. Rostov-on-Don: Publishing house of the Southern Federal University. (In Russian.)

## ОЦЕНКА НЕРАВНОМЕРНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В ТРЕНДАХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ<sup>1</sup>

ШЕВЧЕНКО И.К.,

доктор экономических наук, профессор,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: ikshevchenko@sfedu.ru

*Дифференциация экономического пространства региона определяется масштабными отраслевыми структурными сдвигами в рамках смены технологических укладов. Сложившаяся под влиянием определенных факторов структура и эффективность отраслей промышленности оказывает значительное влияние как на развитие регионов, так и на экономику в целом, формируя при этом региональные факторы технологической модернизации экономики. Для оценки уровня технологической модернизации используется комплексная методика, включающая измерение первичной и вторичной модернизации экономики, по результатам оценки которой можно реализовывать промышленную политику.*

**Ключевые слова:** модернизация; неравномерность; экономика промышленности; экономика региона.

## EVALUATION OF UNEVEN REGIONAL DEVELOPMENT TRENDS IN TECHNOLOGICAL MODERNIZATION

SHEVCHENKO I.K.,

PhD, Professor,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: ikshevchenko@sfedu.ru

*Differentiation of economic space in the region defined scale industry structural shifts within the change of technological structures. Established under the influence of certain factors structure and efficiency industries have a significant impact on both the development of the regions and the economy as a whole, while creating regional factors in technological modernization of the economy. To assess the level of technological modernization complex technique used, including measurement of primary and secondary economic modernization, the evaluation of which can be implemented in industrial policy.*

**Keywords:** modernization; uneven; industrial economy; the region's economy.

**JEL classification:** R00, O3, O390.

Неравномерность регионального развития, структурная и территориальная диспропорциональность, проявляющаяся в несбалансированных по отраслям и территориям темпах экономического роста, инициирует необходимость комплексного анализ дифференциации макроэкономических индикаторов развития на различных фазах технологической модернизации. Модернизация отраслевой структуры региональной экономики представляет собой процесс накопления положительных структурных сдвигов в отдельных отраслях и производствах, формирования точек роста с позиции императивов современного технологического уклада, сбалансированности воспроизводственных пропорций в регионе.

Важность регионального аспекта в процессе управления структурными преобразованиями экономики промышленного сектора в первую очередь заключается в необходимости определения стратегий и направлений модернизации, последствий развития производительных сил в контексте дифференциации социально-экономического развития территорий.

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта проведения научных исследований «Факторы и пути преодоления неравномерности социально-экономического развития регионов в условиях реформирования бюджетного сектора», проект № 13-32-01256.

В рамках масштабных отраслевых структурных сдвигов происходит обособление регионов, которое напрямую связано с географическим положением, природно-климатическими условиями, историческими особенностями, обеспеченностью определенными видами ресурсов, социальной и экономической спецификой. В связи с этим различные отрасли промышленности размещаются в определенных регионах, имеющих наиболее благоприятные предпосылки для их развития (Шевченко, Развадовская, 2012). Таким образом, территориальное и отраслевое разделение труда формирует отраслевую структуру регионального промышленного сектора экономики, а совокупность последних составляет структуру промышленности страны. В этом контексте региональный промышленный сектор является структурным элементом промышленности в целом и соответственно подвергается трансформационным процессам под воздействием структурных сдвигов.

Отраслевая структура промышленности регионов и макрорегионов России свидетельствует о наличии определенной промышленной специализации. Каждому из федеральных округов соответствует определенный комплекс отраслей специализации<sup>2</sup>. Сложившаяся под влиянием определенных факторов структура и эффективность отраслей промышленности оказывает значительное влияние как на развитие регионов, так и на экономику в целом, формируя при этом региональные факторы технологической модернизации экономики с одной стороны, и условий складывающейся неравномерности регионального развития за счет дифференцированной динамики показателей интенсивности изменения макроэкономической динамики с другой.

П.М. Килин и Ю.В. Яременко, утверждают, что общие темпы развития экономики являются вторичными, производными от первичных, т. е. характера структурных изменений и, следовательно, структура региональной экономической системы представляется как многокомпонентный набор показателей, характеризующих ВРП отраслей региональной экономики за определенный период времени (Яременко, 1997). В связи с этим эффективное развитие промышленного сектора экономики невозможно без устойчивого роста региональной отраслевой структуры, которая складывается под воздействием структурных сдвигов.

Поэтому одним из важнейших аспектов причин и последствий неравномерности регионального развития в условиях технологической модернизации является оценка структурных сдвигов в динамике валового выпуска отраслей промышленности на региональном уровне.

Влияние, которое оказывает территориальный фактор на развитие отраслей комплексное, следовательно для его оценки необходимы детальные исследования, которые однако ограничены нехваткой статистической информации внутриотраслевых показателей в региональном разрезе. Тем не менее, даже сравнение наиболее общих показателей свидетельствует о значительной дифференциации регионального развития в отраслевом развитии (рис. 1).

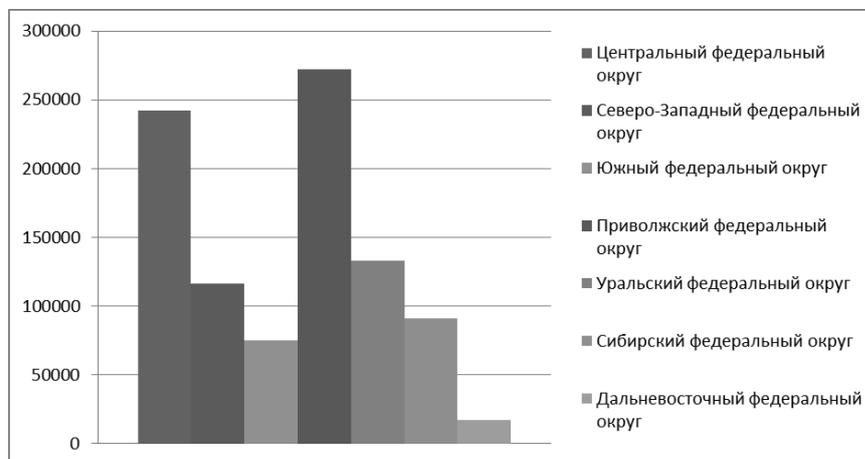


Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал обрабатывающих отраслей промышленности по федеральным округам за 2010 год

Показатели инвестиций в обрабатывающие отрасли достаточно дифференцированы, максимальный показатель в Приволжском и Центральном федеральных округах, минимальное значение в Дальневосточном округе. Приведенные показатели свидетельствуют о том, что в трансформирующейся структуре промышленности, как и в экономике, существует определенная территориальная асимметрия, которая должна учитываться при формировании промышленной политики структурных преобразований.

Таким образом, исследование структурных сдвигов в территориальном аспекте позволит определить результаты произошедшей структурной трансформации отраслей на региональном уровне и определить эффективность функционирования конкретной отрасли в каждом регионе. Опыт промышленно-развитых стран свидетельствует о том, что значительным резервом в повышении эффективности промышленного сектора является оптимизация его регионально-отраслевой структуры. Дополнительный анализ в территориальном аспекте предназначен для выявления положительных и отрицательных структурных сдвигов в определенной отрасли в регионах. И только

<sup>2</sup> В качестве анализируемых регионов рассматриваются Центральный, Северо-западный, Южный федеральный, Приволжский, Уральский и Сибирский федеральные округа.

такое комплексное исследование позволит определить направления структурной трансформации промышленного сектора экономики. Наличие в одних регионах неэффективного комплекса представленного определенной отраслью значительно снижает эффективность функционирования промышленности в целом.

Оценка структурных сдвигов проводится на основе методики анализа показателей массы и индекса структурных сдвигов в обрабатывающих отраслях промышленности (Боровская, Шевченко, Развадовская, 2013). Сопоставление полученных внутриотраслевых показателей в территориальном аспекте с аналогичными данными отраслевой структуры промышленности позволит определить эффективность функционирования конкретной отрасли в регионе.

В результате анализа были выявлены отрасли обрабатывающего сектора промышленности, положительная динамика которых может обеспечить долгосрочный экономический рост и развитие технологической составляющей нового технологического уклада. К ним относятся химическая отрасль, металлургическое производство, машиностроение и металлообработка, производство электрооборудования, производство транспортных средств, а также производство резиновых и пластмассовых изделий. Считается обоснованным производить анализ структурных изменений в территориальном разрезе по отраслям обрабатывающего сектора промышленности, так как данные отрасли являются основными объектами реструктуризации в условиях технологической модернизации.

Представляется, в региональном аспекте целесообразней исследовать динамику в более короткие временные периоды, чем в целом по отрасли ввиду неоднозначности определения тренда и цикличности регионального развития. Поэтому анализируется временной ряд с 2005 по 2010 гг. (табл. 1).

Таблица 1

## Основные показатели обрабатывающего производства

| Регионы                           | Рентабельность продукции обрабатывающего производства, 2009 г. | Объем отгруженных товаров собственного производства обрабатывающими отраслями (в целом по РФ 100%) | Инвестиции в основной капитал | Удельный вес основных фондов в экономике (в целом по РФ 100%) | Занимаемое место в РФ по объему отгруженной продукции предприятиями обрабатывающих отраслей промышленности | Среднегодовая численность занятых в обрабатывающем производстве (тыс. чел) |
|-----------------------------------|--|--|-------------------------------|---|--|--|
| Центральный федеральный округ     | 13,2   | 31,24  | 241903,4                      | 32,8  | 1  | 3007,9   |
| Северо-западный федеральный округ | 13,8   | 14,37  | 116037,1                      | 9,7   | 3  | 1056,2   |
| Южный федеральный округ           | 9,7  | 7,26   | 75173,3                       | 8,6   | 6  | 1138,2   |
| Приволжский федеральный округ     | 7,7  | 21,89  | 271807,6                      | 16,0  | 2  | 2680,4   |
| Уральский федеральный округ       | 20,9   | 12,45  | 133099,0                      | 17,6  | 4  | 1028,8   |
| Сибирский федеральный округ       | 20,8   | 11,36  | 91027,4                       | 10,1  | 5  | 1178,9   |
| Дальневосточный федеральный округ | 6,7  | 1,43   | 16860,8                       | 5,2   | 7  | 294,6  |

Таблица 2

## Масса структурного сдвига в отраслях производства по структуре объема валовых выпусков 2005–2010

| Регионы                           | Химическое производство | Производство резиновых и пластмассовых изделий | Металлургическое производство | Производство машин и оборудования | Производство электрооборудования | Производство транспортных средств |
|-----------------------------------|-------------------------|--|-------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|
| Центральный федеральный округ     | 1,8                     | 2,8  | -2,9                          | -0,5                              | 2,7                              | 5,2                               |
| Северо-западный федеральный округ | 4,4                     | -0,2   | -27,9                         | -3,6                              | -9,3                             | 14,5                              |
| Южный федеральный округ           | -8,8                    | 1,5  | 3,2                           | -3,0                              | -4,8                             | -2,4                              |
| Приволжский федеральный округ     | 9,3                     | -0,5   | 1,9                           | -3,2                              | 2,9                              | -17,5                             |
| Уральский федеральный округ       | 0,6                     | 0,1  | -15,3                         | -3,0                              | 1,0                              | -0,1                              |
| Сибирский федеральный округ       | 0,8                     | 1,3  | -13,5                         | -1,8                              | 0,3                              | 7,7                               |
| Дальневосточный федеральный округ | -1,1                    | 0  | -15,1                         | -3,9                              | -3,9                             | 15,9                              |

По данным Министерства регионального развития РФ регионы ЮФО, за исключением Краснодарского края (108,7), в рейтинге социально-экономического положения регионов за 2011 г. имеют ниже среднего значения Республика Калмыкия 91,0; Волгоградская область — 91,7. Сводный показатель доходов и занятости населения в Краснодарском крае — 113,4, в Волгоградской области — 110,4; Ростовской области — 109,0; Республике Калмыкия — 85,4. Индекс инвестиционной привлекательности: Краснодарский край — 156,0; Волгоградская область — 117,6; Республика Калмыкия — 59,9; Республика Адыгея — 66,0. Учитывая столь разрозненные показатели, можно сделать вывод о гетерогенном протекании социально-экономического развития регионов и усилении неравномерности. Модернизация как основной приоритет современного этапа развития экономики, способствующая ее трансформации, обнажает потребность в сборе, анализе и контроле данных — параметров, которые позволяют измерить состояние и динамику модернизации.

В настоящее время существует достаточное множество различных методик оценки технологического развития страны и региона, которые в основном нацелены на измерение природно-ресурсного, трудового, инвестиционного потенциалов, а также развитость инфраструктурных, управленческих, образовательных структур (Побережников, 2002). В настоящее время развивающихся странах используется комплексная методика, включающая измерение первичной и вторичной модернизации экономики.

Параметры методики включают три сферы жизни индустриального общества, а именно: экономическую, социальную и когнитивную при помощи 10 индикаторов. Параметрические значения вторичной модернизации определяются следующими областями: качеством жизни населения, инновациями в знаниях, трансляции знаний и, наконец, качеством экономики. Каждая стадия модернизации определяется следующими фазами: подготовительная, начало, рост, зрелость, переход на следующую стадию (Лалпин, 2011).

Индекс первичной (индустриальной) модернизации в ЮФО равен 97% и характеризуется зрелостью данной фазы (3,0). Индекс вторичной модернизации гораздо ниже — 59% и характеризуется средним уровнем развития. По 8-и из 10 учитываемых индикаторов первичная модернизация в округе осуществлена 100%. Однако сохраняются те проблемы, которые не позволяют полностью реализовать первичную фазу технологической модернизации. Это, в первую очередь, низкая продолжительность жизни.

Стоит обратить внимание, что Россия в целом, несмотря на более высокий индекс первичной модернизации, переживает лишь фазу зрелости перед началом перехода к вторичной модернизации (3,5 с 2008 г.). Это связано с тем, что в ходе процесса первичной модернизации основным приоритетом выступает экономическое развитие, а основными ее результатами — индустриализация и деагрикультурация, т. е. снижение уровня занятости и доли аграрного труда в ВВП. При этом изменения в характеристиках качества жизни общества и социальной сферы — урбанизация, общедоступное школьное образование, социальное благополучие и другие параметры являются производными. Соответственно, в качестве стандарта завершения первичной модернизации и перехода к вторичной принят тот факт, что отношение добавленной стоимости в сельском хозяйстве к ВВП составляет менее 15%, а доля лиц, занятых в сельском хозяйстве, в структуре общей занятости ниже 30% (Регионы России, 2012).

По ЮФО показатели по добавленной стоимости в сельском хозяйстве по отношению к ВВП, как и доля лиц, занятых в сельском хозяйстве оказываются ниже стандартных значений. Таким образом, несмотря на то, что индекс первичной модернизации не достигает 100% значения (что связано с неравномерностью развития отдельных элементов модернизации), можно считать, что первичная модернизация, как переход к индустриальной экономике, в основном завершена (табл. 3, 4).

Модель оценки *вторичной модернизации* относится к информационному обществу, основанному на знаниях и инновациях. Наиболее высокий индекс реализации вторичной модернизации имеет Ростовская область 63, далее находится Краснодарский край — 60. Более низкий показатель в Республике Калмыкии объясняется преимущественно аграрным характером ее экономики и низким уровнем развития промышленного комплекса и инфраструктуры региона (Moore, 1996).

Таблица 3

Индикаторы первичной модернизации Южного Федерального Округа, 2010 г.

| Сфера   | Индикатор   | Стандартные значения | Реальные значения ЮФО | Индексы* |
|---|---|----------------------|-----------------------|----------|
| Экономические индикаторы  | Валовой региональный продукт на душу населения, млн руб.                  | 220 000              | 165579                | 75       |
|   | Доля лиц, занятых в с/х, к общему числу занятых, в %                      | 30%                  | 14,12                 | 100      |
|   | Доля добавленной стоимости в с/х по отношению к ВВП                       | 15%                  | 11,7                  | 100      |
|   | Доля добавленной стоимости в сферу услуг по отношению к ВВП, в %          | 45%                  | 54,9                  | 100      |
| Социальные индикаторы   | Доля городского населения во всем населении, %                            | 50%                  | 62,5                  | 100      |
|   | Число врачей на 1000 человек  | 1%                   | 1                     | 100      |
|   | Младенческая смертность (в возрасте до 1 года), на 1000 родившихся        | 30%                  | 7,1                   | 100      |
|   | Ожидаемая продолжительность жизни, лет                                    | 70                   | 67,14                 | 96       |
| Когнитивные индикаторы  | Уровень грамотности среди взрослых, %                                     | 80%                  | 83,1                  | 100      |
|   | Доля студентов, обучающихся в вузах, среди населения от 18 до 22-х лет, % | 15%                  | 42,3                  | 100      |
| <b>Индекс первичной модернизации</b> (подсчитывается как среднее значение всех индексов) 97,1 |   |                      |                       |          |

\* Индекс подсчитывается как отношение реального значения индикатора к стандартному. В данной таблице за основу стандартных значений были приняты среднероссийские значения.

Первичная модернизация в регионах Южного федерального округа отличается неравномерностью развития перспективных с позиции современных технологических укладов отраслевых групп. Значительная часть субъектов ЮФО находятся на зрелой стадии первичной модернизации (Волгоградская, Астраханская, Ростовская области, Краснодарский край), наименьшими показателями отмечается Республика Калмыкия, где преобладание аграрной сферы и неразвитость промышленного сектора сдерживают переход на новую стадию первичной модернизации.

Таблица 4

## Индикаторы и индексы вторичной модернизации по ЮФО

| Сферы               | Индикаторы  | Стандартные значения* | Реальные значения | Индексы |
|---------------------|---|-----------------------|-------------------|---------|
| Инновации в знаниях | Доля затрат на НИОКР в ВВП (ВРП), %   | 0,5                   | 0,57              | 100     |
|                     | Человеческий вклад в инновационную экономику (число ученых), чел.                   | 42672                 | 28109             | 65,87   |
|                     | Число заявок, поданных на патенты   | 2120                  | 2328              | 100     |
| Трансляция знаний   | Доля обучающихся в средних учебных заведениях среди населения 12–17 лет, %          | 10,18                 | 9,58              | 94,11   |
|                     | Доля студентов вузов среди населения 18–22 года, %                                  | 0,05                  | 8,31              | 100     |
| Качество жизни      | Доля городского населения во всем населении, %                                      | 80,0                  | 62,5              | 78,13   |
|                     | Число врачей на 1000 человек  | 46                    | 44,4              | 96,52   |
|                     | Младенческая смертность (в возрасте до 1 года) на 1000 родившихся                   | 13                    | 7,1               | 100     |
|                     | Средняя ожидаемая продолжительность жизни, лет                                      | 69,42                 | 67,4              | 97,09   |
| Качество экономики  | ВВП (ВРП) на душу населения, руб.   | 420919,8              | 165578,8          | 39,34   |
|                     | ВВП (ВРП) на душу населения по ППС, значение по России, долл. США                   | 20770                 | 20770             | -       |
|                     | Доля добавленной стоимости материальной сферы (с\х и промышленность) в ВВП (ВРП), % | 54,7                  | 39,4              | 100     |
|                     | Доля занятых в материальной сфере в общей занятости, %                              | 16,36                 | 28,2              | 58,01   |
|                     |   | 68                    | -                 | 85,21   |

\* За основу стандартных значений авторами были взяты значения стремительно развивающегося округа России — Уральского ФО.

\*\* Обратный показатель.

Индекс вторичной модернизации ЮФО на 85,21% достиг уровня Уральского федерального округа. Значительные отставания наблюдаются в ВРП на душу населения, доле занятых в материальной сфере, а также человеческим вкладом в инновационную экономику.

Как видно из табл. 4, регионы Юга России отличаются неравномерностью социально-экономического развития. Усилившаяся дифференциация и асимметрия социально-экономического развития регионов Юга России является наиболее негативной тенденцией последнего десятилетия. В особых регионах, в частности во всех республиках Северного Кавказа, протекание первичной индустриальной модернизации находится в зачаточных формах. Низкая пространственная мобильность, высокий уровень безработицы (13,21% в 2011 г.), сложная политическая ситуация значительно усложняют процедуру применения простой технологии модернизации путем клонирования зарубежных технологий в Северокавказский Федеральный Округ. Модернизация же Южного Федерального округа должна складываться с учетом имеющегося в круге инвестиционного, трудового и ресурсного потенциала.

Сокращения разрывов в уровне технологического развития отраслевой структуры региональной экономики, и как следствие снижение неравномерности возможно при реализации структурной и сбалансированной на региональном уровне промышленной политики, поддержка перспективных производств и отраслей, эффективной регионально политики, ориентированной на сбалансированность и интенсивные факторы роста экономики территорий.

## ЛИТЕРАТУРА

Боровская М.А., Шевченко И.К., Развадовская Ю.В. (2013). Управление структурными преобразованиями в экономике промышленного сектора: теоретико-прикладные аспекты реализации структурной и промышленной политики // М.: Изд-во URSS-КРАСАНД.

Лапин Н.И. (2011). Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001–2010) / Пер. с англ. Под Общей редакцией Н.И. Лапина / Предисл. Н.И. Лапин, Г.А. Тосунян. М.: Издательство «Весь Мир». 256 с.

Побережников И.В. (2002). Модернизация: теоретико-методологические подходы // Экономическая история. Обзорение / Под ред. Л.И. Бородкина. Вып. 8. М., С. 146–168 (Постраничные примечания).

Регионы России. (2012). Социально-экономические показатели. 2012: Р32 Стат. Сб. / Росстат. М., 990 с.

Шевченко И.К., Развадовская Ю.В. (2012). Анализ структурно-динамической интенсивности развития отраслей промышленного сектора экономики // Инженерный вестник Дона. Т. 23. № 4–2. С. 44.

- Штомпка П.* (1996). Социология социальных изменений. М.: Аспект Пресс. С. 31–37.
- Яременко Ю.В.* (1997). Теория и методология исследования многоуровневой экономики / Ю. В. Яременко. М. Наука.
- Moore W.E.* (1989). Social Change. Englewood Cliffs, N.Y.: Prentice-Hall, 1974. P. 34–46; *Vago S.* Social Change. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall. P. 75–79.

## REFERENCES

- Bohrovskaya M.A., Shevchenko I.K., Razvadovskaya Y.V.* (2013). Managing structural change in the economy of the industrial sector: theoretical and applied aspects of the implementation of structural and industrial policy. Moscow: URSS-in Krasand. (In Russian.)
- Jaremenko V.* (1997). Theory and methodology economy multilevel. V. Yaremenko. Nauka, Moscow. (In Russian.)
- Lapin N.I.* (2011). Review report on the modernization of the world and China (2001–2010). Per. With England. Under the general editorship NI Lapin. Pre. N.I. Lapin G.A. Tosunjan. Moscow: Publishing House "All The World". (In Russian.)
- Moore W.E.* (1989). Social Change. Englewood Cliffs, N.Y.: Prentice-Hall, 1974. P. 34–46; *Vago S.* Social Change. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, P. 75–79.
- Poberezhnik I.V.* (2002). Modernization: theoretical and methodological approaches //Economic History. Review / Ed. L.I.Borodkina M.Y. 8. Moscow, pp. 146-168 (footnotes). (In Russian.)
- Regions of Russia. (2012). Socio-economic indicators. 2012: P32 Stat. Sat / Rosstat. M. (In Russian.)
- Shevchenko I.K., Razvadovskaya Y.V.* (2012). Analysis of the structural and dynamic intensity of development of the industry sector. Engineering Gazette Don. T. 23. № 4–2. P. 44. (In Russian.)
- Sztompka P.* (1996). Sociology of social change. Moscow: Aspect Press. P. 31–37. (In Russian.)

## ИНСТИТУТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: СПЕЦИФИКА И ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ В РЕГИОНАХ ЮГА РОССИИ<sup>1</sup>

**МОВЧАН И.В.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: movchani@mail.ru;

**ИЩЕНКО-ПАДУКОВА О.А.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: ishchenko-oa@mail.ru

*В статье рассматриваются базовые институты предпринимательства в многоукладной экономике Юга России и специфика их модернизации в современных условиях. Определены основные инструменты институциональной модернизации предпринимательства, к которым отнесены микрокредитование и франчайзинг. Предложены рекомендации по стимулированию предпринимательской активности как условия институциональной модернизации региональной экономики.*

**Ключевые слова:** модернизация; институционализация; предпринимательство; многоукладная региональная экономика; микрокредитование; франчайзинг.

## THE INSTITUTIONS OF ENTREPRENEURSHIP: PECULIARITIES AND MODERNIZATION TOOLS IN THE SOUTH RUSSIAN REGIONS

**MOVCHAN I.V.,**

PhD, Associate Professor,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: movchani@mail.ru;

**ISHCHENKO-PADUKOVA O.A.,**

PhD, Associate Professor,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: ishchenko-oa@mail.ru

*The article explores fundamental institutions of entrepreneurship in the multisectoral economy of South Russia and characteristics of institutional modernization in modern environment. The author defines the main tools for institutional business modernization, such as microcredit and franchising. The paper comprises proposals for stimulating the entrepreneurial activity as a requirement for institutional modernization of the regional economy.*

**Keywords:** modernization; institutionalization; entrepreneurship; multisectoral regional economy; microcredit; franchising.

**JEL classification:** L26, R58.

В настоящее время недостаточная функциональность базовых институтов предпринимательства в многоукладной региональной экономике Юга России оказывает определяющее воздействие практически на все сферы про-

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта Южного федерального университета № 213-01-24/2013-173.

странственного производства, что актуализирует необходимость их программной системной и ускоренной модернизации. При анализе специфики такой модернизации следует учитывать, что в регионах Юга России институты предпринимательства обусловлены усложнением производственной системы региона в условиях его глобализации, а также необходимостью перехода к набору стандартов новейшей социальной и экономической технологии предпринимательства. Кроме того, необходимо избегать принудительного характера перехода к адекватным правовым нормам, обеспечивающим функционирование рыночных операционных учреждений, вступающих в объективное противоречие с традиционными укладами. Вместе с тем, важно способствовать ускорению прогресса в области распространения знаний в сфере информационно-коммуникативных технологий как базы формирования экономики информационного общества.

Специфика институциональной модернизации предпринимательства в регионах с многоукладной экономикой порождает то обстоятельство, что рыночные учреждения лишь частично определяют действия экономических субъектов, что входит в известное противоречие с неоклассической концепции индивидуальной аксиологии, для которой характерна трактовка экономических процессов с точки зрения рыночных интересов.

В многоукладной региональной экономике институты являются частью производственного пространства, которое предопределяет цели, средства и механизм реализации граничных условий свободы выбора, включая специфику институциональной модернизации предпринимательства в его различных формах и видах.

Отдельные компоненты институционального порядка могут быть адресованы различным сферам экономической активности в качестве компенсации за приоритет того или иного уклада в данном регионе. Таким образом, логика реализации специфики институциональной модернизации предпринимательства в регионах с многоукладной экономикой может отличаться от логики реализации специфики институциональной модернизации предпринимательства в регионах с одноукладной экономикой. Из этого следует, что отмеченная специфика способствует разрыву в развитии регионов, которые отражают степень взаимодействия рыночного процесса с государственными регулирующими действиями.

Институциональный подход к формализации производственной системы в регионах с многоукладной экономикой позволяет определить соотношение в ее структуре формальных и неформальных институтов, а также максимальную степень их корреляции с показателями реального сектора экономики. В зарубежных исследованиях связи между институтами предпринимательства анализируются через соотношение формальных и неформальных «правил игры», а поведение предпринимателей определяется в контексте этих правил с учетом специфики воздействия институтов на предпринимательство (*Boettke, Coyne, 2009*).

Анализ влияния институциональной модернизации предпринимательства в многоукладной экономике осложняется тем, что формирование институтов предпринимательства осуществляется не только в результате действий экономических субъектов, руководствующихся преимущественно собственными интересами, но и в аспекте такой специфической потребности, как социальное признание.

Динамика институциональной модернизации предпринимательства в регионах с многоукладной экономикой может быть также результатом поведения организованных групп участников производства с использованием инсайдерской информации, которая дает им конкурентное преимущество. Это означает, что экономическая эффективность содержит не только переменную институционального порядка, но и косвенное влияние институтов на реальные экономические процессы в регионе.

В целях дальнейшего укрепления и модернизации институтов предпринимательства в регионах Юга России рекомендуется обратить особое внимание организации и технической поддержке так называемых «микропредприятий» на финансовой базе микрокредитования, поскольку именно они могут стать способом реализации новаторских бизнес-идей, локомотивом роста регионального рынка и устойчивого развития национальной экономики.

В отечественной экономике статус микропредприятия определяется на основании Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (*Федеральный закон от 24 июля 2007 г.*). Основопологающими критериями для определения статуса микропредприятия являются совокупная годовая выручка и численность работников. Микропредпринимательские единицы в контексте модернизационного института бизнеса обладают следующими преимуществами: более мобильны на рынке даже по сравнению с малым и средним бизнесом (в который в будущем могут вырасти); способны создавать определенную долю валового регионального продукта; обеспечивают самозанятость населения; создают доходы домохозяйств; могут функционировать в секторах невыгодных для малого бизнеса; требуют небольших по объему вложений; стремятся к быстрой окупаемости инвестиций.

Особенно актуальны мелкие предприятия в сельской местности и небольших городах, где мобильность трудовых ресурсов весьма ограничена. Таким образом, на макроэкономическом уровне создание обширного сегмента микропредприятий может использоваться как инструмент борьбы с бедностью, на мезоэкономическом — обеспечить диверсифицированную структуру экономики региона, на микроэкономическом — стать источником личного дохода и экономической независимости предпринимателя.

Поддержка микробизнеса как модернизационного института предпринимательства должна обеспечиваться в виде комплексной государственной программы, реализуемой на федеральном, региональном и муниципальном уровне. Цель государственных программ поддержки мелких предпринимателей состоит в стимулировании предпринимательской активности домашних хозяйств, молодежи и низкообеспеченных слоев населения. Особое значение государственные программы имеют для молодежного сегмента, поскольку могут дать шанс молодым инициативным людям, имеющим бизнес-идеи, самостоятельно реализовать способности в предпринимательской деятельности.

Государственные программы поддержки мелких предпринимателей решают следующие задачи: развитие человеческого капитала; борьба с бедностью; стабилизация доходов домохозяйств; самозанятость; переход от мелкого к малому бизнесу; формирование нового слоя предпринимателей; расширение частного сектора экономики.

Государственные программы, поддерживающие предпринимательство помимо экономической, выполняют важную социальную функцию, выражающуюся в формировании предпринимательского духа, готовности вести производительную деятельность, стремлении к успеху.

Стимулирование предпринимательской активности как основы устойчивого развития региональной экономики должно учитывать такие факторы, как предпринимательский потенциал региона, развитость инфраструктуры поддержки предпринимательства, общее состояние экономической системы.

Современные региональные рынки испытывают давление со стороны быстро развивающейся глобальной экономики. То, что территории наделены такими традиционными факторами, как дешевая земля и труд не является определяющим преимуществом. Место и того, и другого занимают новые перспективные условия, такие как предпринимательская активность, как квалификация рабочей силы, образование, доступ к капиталу и информации, инновационный характер деятельности. Оценка собственных конкурентных мощностей выявит новые драйверы регионального экономического роста. Предпринимательство становится особенно перспективным новым двигателем регионального роста. А развитая региональная инфраструктура неотъемлемым элементом формирования благоприятной предпринимательской среды. Такая инфраструктура, как совокупность общих условий развития предпринимательской деятельности в регионе, имеет следующие характеристики: высокая готовность региональных органов власти оказывать поддержку предпринимателям, широкий выбор специализированных поставщиков кредитных ресурсов, легкий доступ к капиталу, возможность обучения предпринимателей в образовательных учреждениях, наличие «технопарков», «бизнес-инкубаторов», «консалтинговых агентств», «фондов поддержки предпринимательской деятельности» и т. д.

Мировой опыт показывает, что быстрее развиваются те территории, которым удалось создать наилучшие условия для предпринимателей. Легкий доступ к капиталу, разумно структурированный государственное регулирование и доступ к квалифицированным консалтинговым услугам являются минимально необходимыми факторами, способствующими экономическому благополучию региональной экономики.

К основным проблемам создания микропредприятий в системе предпринимательства многоукладной экономики Юга России можно отнести отсутствие управленческого опыта (многие предприниматели не имеют управленческого опыта, однако его наличие еще не является гарантией успешного бизнеса, более значима готовность рисковать и целеустремленность), недостаточный доступ к информации (данная проблема может быть решена, например, за счет консолидации информационных ресурсов, размещения единой базы данных на информационном портале в Интернет), дефицит финансовых ресурсов (свободный доступ к финансовым ресурсам является ключевой проблемой как в создании микропредприятия, так и в его дальнейшем функционировании).

Поскольку экономический и социальный эффект от активизации предпринимательства очевиден, то помощь в решении трех перечисленных проблем инициированная органами государственной власти должна стать движущим элементом механизма обеспечения институциональной модернизации регионального предпринимательства.

Среди перечисленных проблем наиболее значимой, объективно независимой от специфики бизнес-единицы, является дефицит финансовых ресурсов.

Кредитование микропредприятий может стать эффективным инструментом стимулирования предпринимательской активности в регионах с преобладанием мелкотоварного и полунатурального секторов экономики ввиду отсутствия реального доступа к кредитам и капиталу, низкого уровня личных сбережений. В ситуации значительной занятости части населения в неформальной экономике в северокавказском регионе Юга России, слабого уровня знаний в области предпринимательства, административных барьеров, ограниченной конкуренции, микрокредитование является тем необходимым инструментом, который способствует расширению рынков региональных товаров и услуг.

Стратегия институциональной модернизации регионального предпринимательства вызывает необходимость выделения системы требований, предъявляемых к микрокредитованию бизнес-единиц.

Со стороны заемщиков необходимыми требованиями к микрокредитованию являются: низкие минимальные суммы кредитных средств; упрощенная процедура получения кредита; низкие процентные ставки; отсутствие скрытых платежей; удобный график и возможность досрочного погашения кредита; отсутствие залогового обеспечения.

Со стороны кредиторов такими требованиями выступают: принадлежность к определенной целевой группе («start-up» для молодежи, частичная занятость для женщин, семейный бизнес и др.); работа с региональными рынками; отсутствие возможности доступа к традиционным кредитным ресурсам; соответствие определенному перечню направлений использования кредитных ресурсов, исключая покрытие долгов и приобретение недвижимости.

В отношении микрокредитования требования можно предъявить и к муниципальным органам власти: упрощенная система регистрации микропредпринимателей; возможность получения финансовой и правовой консультации; предоставление стандартизированного кредитного продукта; создание муниципального фонда микрокредитования; обеспечение доступа к рыночной информации; мониторинг деятельности микропредприятий; разработка комплексной программы поддержки предпринимательства.

В рамках институциональной модернизации можно выделить требования к микрокредитному продукту, предоставляемому предпринимателям:

- микрокредиты должны ориентироваться на предоставление стандартизированного кредитного продукта, в то время как кредитование малого и среднего бизнеса, как правило, учитывает индивидуальные особенности заемщика;
- микрокредитование может осуществляться существующими на рынке ссудных капиталов банковскими учреждениями, специально созданными коммерческими и некоммерческими организациями, фондами;
- доступ к микрозаймам должны получать те предприниматели, которые не могут получить доступ к стандартным кредитным продуктам по каким-либо причинам;
- особые условия микрокредитов: варьируемые сроки погашения; установление пороговых процентных ставок; фиксирование пределов сумм *кредита* (*Система микрокредитовани, 2012*); отсутствие залогов; возможность улучшения условий договора для добросовестных и ответственных предпринимателей; поручительство по кредиту государственных и муниципальных структур; субсидирование части процентной ставки государством; возобновление кредитной линии в случае погашения предшествующей задолженности.

Микрокредитование надо рассматривать не в качестве панацеи для стимулирования предпринимательской активности, а как один из инструментов решения серьезной стратегической проблемы, требующей комплексной системы мероприятий, соответствующих макроэкономическим условиям и региональной среды. При этом нужно учитывать все особенности микрорпредприятия и выбирать лучший из доступных способ финансирования бизнеса.

Функционирующая система микрокредитования как института модернизации регионального предпринимательства может оказать следующее влияние на социально-экономические параметры территориального развития: переход домохозяйств из «неформального» сектора в легальный; возможность переложения функций развития инфраструктуры на частный бизнес в отдаленных районах; расширение конкуренции на потребительском рынке; инновационность технологий предоставления микрокредитов; повышение мотивации к осуществлению производительной деятельности; создание дополнительных рабочих мест; устойчивость предпринимателей к экономическим потрясениям; диверсификация доходов.

Ускоренная реализация институциональной модернизации регионального предпринимательства включает следующие рекомендации по развитию системы микрокредитования: выявление точек роста региональной экономики и рекомендации по возможным направлениям организации микробизнеса; обеспечение полного сервиса услуг для микрорпредприятий; оперативный мониторинг состояния бизнеса; организация курсов повышения бизнес-грамотности; создание благоприятных условий для расширения числа микрокредитных организаций, что обеспечит более широкий выбор заемщику, а, следовательно, повысится качество предоставляемых услуг, снизится плата за кредит; прозрачность финансового рынка.

Индикаторы оценки эффективности микрокредитования: изменение доходов домохозяйств; активизация потребления; расширение бизнес-единицы; увеличение уровня сбережений; повышение инновационности региональной экономики.

Еще одним актуальным направлением стратегии институциональной модернизации регионального предпринимательства является внедрение форм франчайзинга в систему регионального бизнеса.

Франчайзинг как наиболее эффективная форма организации предпринимательской деятельности и развития бизнеса с наименьшими рисками, приобретает особую актуальность в условиях модернизации регионального предпринимательства на Юге России, поскольку «в условиях ограниченности ресурсов франчайзинг предоставляет возможность расширить бизнес в максимально короткие сроки, с минимальными рисками и потерями» (*Федорова, 2010. С. 184.*).

Одной из наиболее перспективных форм институциональной модернизации малого предпринимательства в регионах Юга России является внедрение института франчайзинга как бизнес-системы, уже доказавшей свою высокую эффективность в зарубежной и отечественной деловой среде. М.С. Матусевич справедливо отмечает, что «многолетняя практика применения франчайзинга в развитых странах убедительно доказала его чрезвычайную деловую эффективность, которая связана с идеей тиражирования по определенной технологии проверенных практикой концепций бизнеса. Для компаний франчайзинг — это способ распространения бизнеса. Для предпринимателей один из способов стать владельцем бизнеса. На растущих рынках франчайзинг является самым быстрым способом обучения предпринимателей практическим стандартам, которые необходимы, чтобы вести прибыльный бизнес» (*Матусевич, 2011. С. 72.*).

Франчайзинг позволит обеспечить массовую занятость населения в трудоизбыточных регионах Юга России, стимулировать развитие региональной деловой среды, привлечь в регионы, используемые франчайзерами бизнес-технологии и мировые стандарты ведения бизнеса.

Кроме того, франчайзинг способствует укреплению несырьевых секторов региональной экономики, развитию непроизводственной инфраструктуры, насыщению региональных рынков и росту качества потребления.

Стратегия развития франчайзинга как института предпринимательства предполагает принятие комплекса мер на федеральном и региональном уровнях, направленных на формирование механизма эффективной координации деятельности участников франчайзинговых схем.

Основными преимуществами внедрения франчайзинга как института модернизации регионального предпринимательства являются следующие.

1. Использование проверенной бизнес-системы снижает коммерческие риски предпринимателя и способствует быстрому выходу на региональный рынок.

2. Франчайзинг обеспечивает экономическую и юридическую самостоятельность хозяйствующим субъектам, повышая при этом уровень занятости, что особенно актуально для регионов Юга России.
3. Схемы франчайзинга дают возможность выбора отрасли деятельности, однако при этом, институт франчайзинга сосредоточен в сервисных отраслях. Для большинства регионов Юга России, профилирующихся на рекреационном и сервисном обслуживании покупка франшизы является привлекательной (например, сети гостиниц, ресторанов, фитнес-центров и т. д.).

Для ускоренной институциональной модернизации малого предпринимательства в регионах Юга России наиболее приемлемой формой выступает классический франчайзинг — модель, в которой региональным подразделениям передаются технологии ведения бизнеса, бренд, уникальные знания. Классический франчайзинг применяется в следующих ситуациях:

- при необходимости быстрой и агрессивной экспансии;
- при наличии бренда с хорошей узнаваемостью и лояльностью потребителей;
- при наличии уникальной технологии, легкой в распространении и внедрении на большом количестве объектов (Иванова, 2009. С. 116).

Одной из наиболее остро стоящих проблем внедрения франчайзинга в региональную бизнес-среду является то, что отношения в области франчайзинга в российском законодательстве регулируются «договором коммерческой концессии» (Гражданский кодекс РФ, ст. 54), а термин «франчайзинг» не имеет нормативно-правового статуса. Отсутствие механизмов правового разрешения потенциальных правовых проблем, которые могут возникнуть в отношениях франчайзеров и франчайзи восполняется двухсторонними договорами.

При построении схемы использования франчайзинга в сфере регионального предпринимательства наиболее эффективной будет использование классических или свободных франшиз. Кроме того, при условии полного или частичного финансирования приобретения франшизы с использованием механизмов субсидирования за счет региональных или местных бюджетов — золотой франшизы. В этом случае возможно приобретение монопольного права использования франшизы на региональном рынке, создание бизнес-инкубатора и апробация региональными предпринимателями технологии бизнеса под контролем региональных органов власти и регионального предпринимательского сообщества.

По экономическому содержанию франчайзинг представляет собой расширенную форму лицензирования, при которой одна из сторон использует отработанную бизнес-схему другой стороны с рекламным, маркетинговым, консультационным сопровождением. Однако «разница между франчайзингом и лицензированием состоит в том, что лицензиат, как правило, обладает собственной торговой маркой и своим ассортиментом товаров и услуг... Франчайзи же работает только по технологиям франчайзера и под его торговой маркой: своими товарами, торговой маркой и технологиями он не обладает, и создавать и развивать их в течение срока действия франчайзингового договора права не имеет» (Котляров, 2011. С. 33.).

В региональном малом предпринимательстве могут с одинаковой эффективностью использоваться обе схемы ведения бизнеса. При этом преимущества франчайзинга заключаются в том, что в отличие от лицензирования, он способен привлечь в сферу предпринимательства новых субъектов, не имеющих собственного бизнеса, увеличив тем самым занятость населения в регионе.

Для внедрения франчайзинга как перспективного направления стратегии институциональной модернизации регионального предпринимательства необходимо:

- создание соответствующей нормативно-правовой базы на федеральном и региональном уровнях;
- снижение административной нагрузки по институционализации франчайзинга;
- изменения в действующем законодательстве относительно использования и регулирования схем франчайзинга.

В результате франчайзинг должен стать стратегическим инструментом регионального роста, модернизации и инновационного развития.

Для эффективного развития регионального франчайзинга необходимо устранить дискриминацию в отношении договоров коммерческой концессии; принять общегосударственную и региональные программы его внедрения; устранить административные барьеры; снизить финансовый порог для предпринимателей при покупке франшизы за счет предоставления государственных субсидий, льготных кредитов, внедрения системы микрокредитования; обеспечить равный доступ к инфраструктуре в регионах для всех участников франчайзинговых сделок.

#### ЛИТЕРАТУРА

Иванова Ю.Н., Иванов В.В. (2009). Действия и основные ошибки российских компаний при разработке стратегии выхода на региональные рынки // TERRA ECONOMICUS. № 4. Т. 7. С. 116.

Котляров И.Д. (2011). Финансовая составляющая отношений франчайзинга: проблема расчета ставки роялти // Корпоративные финансы. № 1(7). С. 33.

Матусевич М.С. (2011). Возможности финансовой поддержки франчайзи в условиях рынка // Вопросы экономики и права. № 6. С. 72.

Система микрокредитования (2012). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/interview/?id=2018718>.

Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями от 18 октября 2007 г., 22–23 июля 2008 г., 2 августа, 27 декабря 2009 г., 5 июля 2010 г., 1 июля 2011 г., 23 июля 2013 г.). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12154854/#4>.

*Boettke P.J., Coyne C.J.* (2009). Context Matters: Institutions and Entrepreneurship. Foundations and Trends in Entrepreneurship Vol. 5, № 3, P. 135–209. Available at: <http://ssrn.com/abstract=1625350>.

#### REFERENCES

*Boettke P.J., Coyne C.J.* (2009). Context Matters: Institutions and Entrepreneurship. Foundations and Trends in Entrepreneurship Vol. 5, № 3, P. 135–209. Available at: <http://ssrn.com/abstract=1625350>.

Federal Law № 209-FZ of the Russian Federation of July 24, 2007 «On Development of Small and Medium-sized Business in the Russian Federation» (with amendments dated October 18, 2007, July 22–23, 2008, August 2 and December 27, 2009, July 5, 2010, July 1, 2011, July 23, 2013). Available at: <http://base.garant.ru/12154854/#4>. (In Russian.)

*Ivanova Y.N., Ivanov V.V.* (2009). Actions and principal mistakes by Russian companies when developing a strategy of entrance into regional markets. TERRA ECONOMICUS № 4, Vol. 7, P. 116. (In Russian.)

*Kotlyarov I.D.* (2011). Financial aspect of franchising relations: question of royalty rate calculation. Korporativnye Finansy № 1(7), P. 33. (In Russian.)

*Matusevich M.S.* (2011). The possibilities of franchisee financial support in market conditions. Voprosy ekonomiki i prava. № 6. P. 72. (In Russian.)

System of microcredit (2012). Available at: <http://www.banki.ru/news/interview/?id=2018718>. (In Russian.)

## МОДЕЛИ МЕЖФИРМЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СЕКТОРОВ ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ЮГА РОССИИ

**НИКИТАЕВА А.Ю.,**

доктор экономических наук, профессор,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: a\_nikitaeva@list.ru;

**АЛЕШИН А.В.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: pirostov@mail.ru

*В статье обосновано, что межфирменное партнерство является одним из важных направлений организации инновационной деятельности и осуществления диффузии инноваций, играя особую роль для технологической модернизации регионов Юга России. В работе показано, что комплексную модельно-аналитическую поддержку процесса построения и реализации межфирменного партнерства целесообразно выстраивать по стадиям жизненного цикла сотрудничества. Предложены варианты моделей взаимодействия хозяйствующих субъектов для разных стадий реализации сотрудничества.*

**Ключевые слова:** межфирменное партнерство; модернизация Юга России; инновационная деятельность; модели межфирменного сотрудничества.

## MODELS OF INTERCOMPANY INTERACTION: USING THE POTENTIAL OF PARTNERSHIP FOR THE MODERNIZATION OF THE MAIN SEGMENTS OF THE ECONOMY AT THE SOUTH OF RUSSIA

**NIKITAIEVA A.Y.,**

Doctor of Science, professor,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: a\_nikitaeva@list.ru;

**ALYOSHIN A.V.,**

PhD, associate professor,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: pirostov@mail.ru

*The article demonstrates that intercompany partnership is one of the most important directions of innovations' creation and diffusion. That is why it plays an important role in technological modernization of Russian Southern regions. As it is shown in the paper, decision support complex of intercompany partnership, including various models, should be developed in connection with the business actors' partnership life cycle. The main economics models of intercompany partnership for different stages of its life cycle are proposed in the article.*

**Keywords:** intercompany partnership; industrial modernization of Russian Southern regions; innovations; models of intercompany partnership.

**JEL classification:** O10, O 33.

В настоящее время одной из приоритетных задач развития регионов Юга России является комплексная модернизация их экономики. Несмотря на то, что в данном макрорегионе страны в модернизации нуждаются и основные фонды предприятий и организаций, и институциональная структура, и инфраструктура, и системы управления, в первую очередь целесообразно решать задачи технологической модернизации основных сегментов хозяйственного комплекса южных территорий посредством активизации и повышения эффективности инновационной деятельности хозяйствующих субъектов. Необходимым условием этого является развитие партнерских отношений между участниками инновационного процесса на Юге России, разработка и применение соответствующих моделей сотрудничества, а также создание системы поддержки принятия решений об организации и осуществлении согласованной совместной деятельности хозяйствующих субъектов.

Высокая значимость инновационной составляющей модернизации для регионов Юга России определяется такими факторами как глобальная конкуренция (следствием чего является конкуренция с лидерами в большинстве отраслей), ставший нормой процесс изменения предпочтений потребителей (в том числе на внутреннем рынке — благодаря росту доходов), невозможность существенно повысить эффективность производства и качество товаров без внедрения новых технологий и практик в производственный процесс, а также другими чертами, присущими современной экономике. Из этого вытекает необходимость постоянного освоения новых технологий, организационно-управленческих моделей, способствующих охвату новых рыночных ниш и рынков, производства новых товаров, т. е. интеграции инновационного процесса в хозяйственную деятельность предприятий и организаций (Никитаева, Плетняков, 2012).

При этом важность выбора в качестве приоритетных объектов проведения модернизационных преобразований основных сегментов и отраслей хозяйственного комплекса регионов Юга России определяется тем, что инновационный потенциал мезоэкономики развивается и растет неравномерно. Согласно мнению представителей теории полюсов роста, основополагающим принципом экономического развития выступает неравенство и экономическая поляризация. Экономическое развитие первоначально возникает в полюсах роста — инновационных отраслях/городах/объединениях организаций — и затем посредством диффузии нововведений распространяется на остальные территории региона (Гаджиев, 2008, Perroux, 1983). Соответственно, экономическое развитие региона обуславливается поиском отраслей, которые дадут толчок к развитию всей региональной системы. Это актуализирует выделение приоритетных сегментов хозяйственного комплекса регионов Юга для запуска цепочки модернизационных преобразований экономики.

Однако нужно принимать во внимание, что теория полюсов роста не всегда оказывается действенной на практике. В качестве причин этого выступают: фрагментарность экономики, слабое развитие инфраструктуры, раскоординированность принимаемых стратегических решений и т. п. То есть речь идет о наличии препятствий распространения инноваций между полюсами роста и периферийными территориями. В этой связи существенное внимание должно быть уделено определению условий и созданию многоканальных механизмов распространения позитивных импульсов от точек и полюсов роста, диффузии инноваций, охватывающих всю региональную экономическую систему и способствующих повышению связности и сбалансированности экономики региона.

Это может быть обеспечено посредством развития партнерских отношений между хозяйствующими субъектами, дополняющих отношения конкуренции в рыночной среде. Как отмечает А. Эмин, наилучшие результаты в инновационном развитии демонстрируют регионы, выбравшие в качестве альтернативного пути развития построение сильных локальных взаимосвязей в экономике (например, итальянские промышленные районы, некоторые технополисы и т. п.) и концентрацию на мобилизации эндогенного потенциала регионов, особенно менее развитых (Amin, 1999). Среди важных институциональных факторов эндогенного инновационного развития регионов исследователи часто используют понятия кооперации и партнерства (Moulaert, Sekia, 2003). В результате основными объектами анализа становятся «локальные экономические взаимосвязанности», распространенными репрезентациями которых являются сети и кластеры (Гареев, 2010. С. 35).

Более того, кооперация и межфирменное партнерство постепенно становятся доминантной формой организации инновационной деятельности в индустриально развитых странах (около двух третей успешных инноваций в США связаны с различными формами кооперации между компаниями, государственными учреждениями и исследовательскими организациями (Кравченко, 2010. С. 66)).

Таким образом, потенциал партнерских отношений хозяйствующих субъектов целесообразно использовать для технологической модернизации приоритетных отраслей хозяйственного комплекса Юга России на инновационной основе. При этом надо учитывать, что осуществление деятельности совместно с партнерскими организациями (в форме кластеров, сетей, альянсов, субконтрактных и франчайзинговых соглашений и т. д.) является более результативным, но и более сложным с организационно-управленческой точки зрения. Это обусловлено необходимостью поиска баланса интересов при вложении ресурсов, распределении обязанностей и полномочий, прав на интеллектуальную собственность, финансовых и иных результатов совместной деятельности.

Поскольку сложность управленческих решений при взаимодействии нескольких хозяйствующих субъектов существенно возрастает, равно как и усложняются процедуры оценки результатов партнерских взаимодействий, важную роль приобретает разработка и применение моделей межфирменного партнерства, а также развитие модельно-аналитического аппарата поддержки принятия решений в рассматриваемой сфере.

В российской и зарубежной научной литературе, посвященной вопросам развития межфирменного партнерства, накоплен достаточно разнообразный набор моделей межфирменного партнерства, однако большинство из них охватывает отдельные формы, сферы или аспекты сотрудничества субъектов бизнеса. Для комплексного сопровождения процесса взаимодействия хозяйствующих субъектов на Юге России представляется целесообразным

использование модели жизненного цикла партнерства и определение модельно-аналитических средств поддержки принятия управленческих решений на каждом этапе сотрудничества (рис. 1).

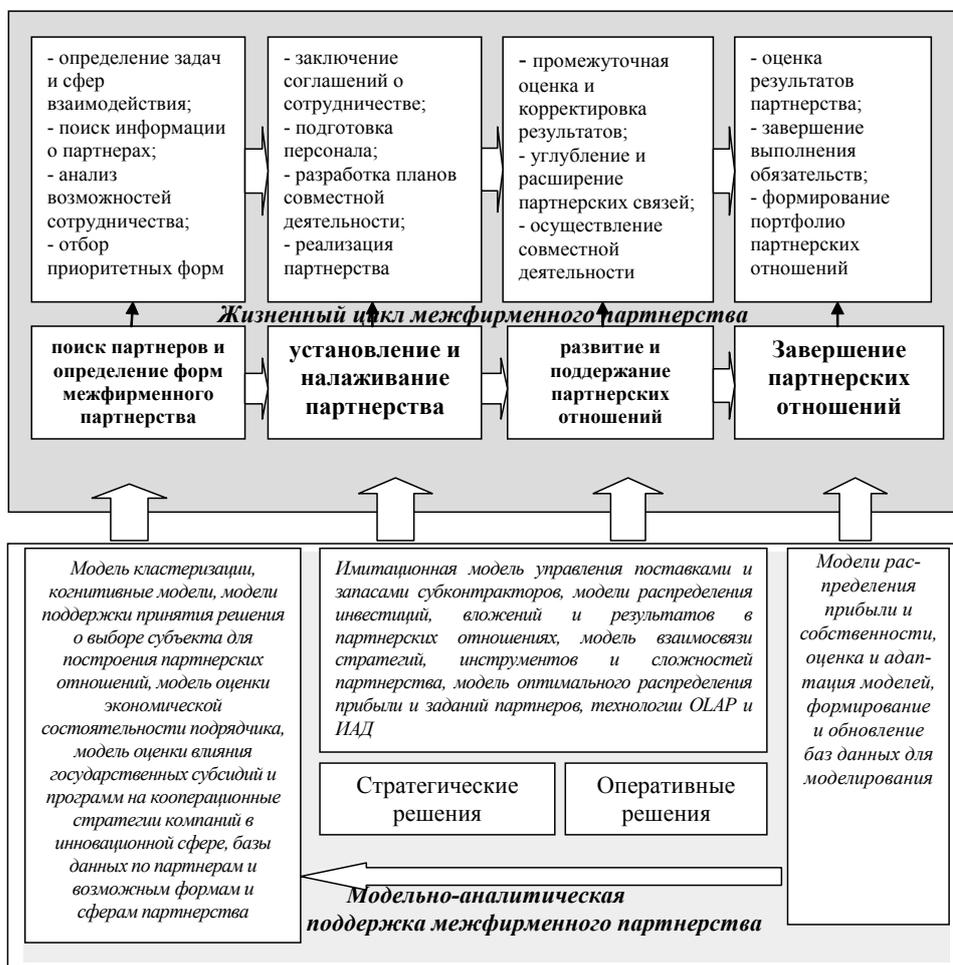


Рис. 1. Модели поддержки принятия решений о реализации межфирменного партнерства на разных стадиях его жизненного цикла

Наиболее обоснованным представляется выделение следующих стадий жизненного цикла межфирменного партнерства:

- поиск партнеров для взаимодействия и определение взаимовыгодных форм и моделей сотрудничества;
- установление и налаживание партнерства;
- развитие и поддержание партнерских отношений;
- завершение взаимодействия.

На первом этапе наиболее важную роль играет качественный отбор потенциальных партнеров и определение наиболее перспективных форм сотрудничества. Для решения данной задачи целесообразно использовать ряд моделей. В их числе экономико-математическая модель многомерного анализа производственно-хозяйственной деятельности региональных бизнес-структур, позволяющая декомпозировать их на группы схожих объектов для включения в инновационные кластеры и сетевые организации (Алешин, 2013b. С. 153). Когнитивные модели взаимодействия субъектов бизнеса в региональной экономике, предполагающие комбинирование различных методов моделирования сложных систем, включая методы, направленные на активизацию использования интуиции и опыта специалистов, и методы формализованного представления сложных систем (Алешин, Никитаева, 2013). Модель оценки экономической состоятельности подрядчика, которая может быть представлена в форме причинно-следственной нечеткой сети и позволяет проводить отбор кандидатов для субподрядных работ (Якупов, 2010). Модель оценки влияния государственных субсидий и программ на кооперационные стратегии компаний в инновационной сфере, которая учитывает мотивы взаимодействия и факторы, влияющие на выбор партнера, государственную политику в отношении межфирменной кооперации, характеристики компаний и отраслевую специфику их деятельности (Busom, Fernandez-Ribas, 2008).

Решения, которые принимаются на этапе установления и налаживания партнерства, носят стратегический характер и нацелены на определение наиболее эффективных форматов и технологий взаимодействия хозяйствующих

субъектов. Их детализация, уточнение и перевод в оперативные решения происходит на этом же и следующем этапе (развитие и поддержание партнерских отношений), что предполагает определение и корректировку конкретных параметров реализации партнерских отношений. Для аналитической поддержки принятия соответствующих решений целесообразно также использовать ряд экономико-математических моделей. В их числе: имитационная модель управления поставками и запасами субконтракторов (Алешин, 2013а); модель оптимизации плана субконтрактных поставок в вертикальных партнерских цепочках (Алешин, 2013а); модель взаимосвязи стратегий, инструментов и сложностей партнерства (Lokshin, Hagedoorn, Letterie, 2011); модель оптимального распределения прибыли и заданий партнеров (Huddart, Liang, 2005); модели взаимодействия производителей и поставщиков (Chung, Kim, 2003) и т. д.

При этом важно учитывать, что если мы рассматриваем партнерство в инновационной сфере, имеющей большое значение для технологической модернизации регионов Юга России, то фактически диффузия инноваций, ее успешность определяет, состоялась инновация или нет. Тому причиной множество факторов, в том числе сетевые эффекты, делающие тем более ценным обладание новшеством, чем шире оно распространяется в экономике. Диффузия инноваций также в значительной степени определяет тип модернизационных преобразований. Препятствия модернизации экономики Юга России в настоящее время связаны не только с дефицитом интересных открытий, изобретений и квалифицированных кадров, но и с тем, что предприниматели не мотивированы на внедрение инновационных разработок. Современные технологии, как правило, требуют для своего использования наличия квалифицированного персонала и связанных с ними технологий, в том числе у партнеров и поставщиков, что обусловлено комплексным характером конечных продуктов. Таким образом, процесс диффузии инновации зависит от множества факторов, в числе которых не только стоимостные и технические характеристики самой инновации, но и успешность процесса диффузии сопутствующих технологий. Таким образом, становится оправданным развитие инструментария управления инновационным процессом партнеров на стадии диффузии инновации на базе применения методов, традиционно плохо подходящих и слабо используемых для управления в инновационной сфере. На этапе диффузии инноваций целесообразно использование таких современных методов поддержки принятия решений, как OLAP (On-Line Analysis Processing, аналитическая обработка данных в реальном времени) и интеллектуальный анализ данных (ИАД) (Никитаева, Плетняков, 2012). Специфическими чертами приведенных методов является потребность в наличии фактических данных для анализа, являющихся репрезентативной выборкой, и соответствующая инфраструктура. Инновация на этапе диффузии имеет уже некоторую историю применения, что позволяет использовать фактические, реальные, объективные данные для ее оценки, в отличие от субъективных и в принципе имеющих небольшую точность прогнозов, оценок на более ранних этапах инновационного процесса.

При этом OLAP-подход предполагает исследование разных сторон исследуемого объекта и комплексных явлений, которыми являются инновации. Построение многомерного OLAP-куба является основой для работы в приложениях, реализующих OLAP-функционал. В терминах OLAP-куба показатели, например, социально-экономических преимуществ, конвертируемые в прибыль (уникальные компетенции, лицензии и т. д.) и сама прибыль являются измерениями фактов, а различные параметры инновационного проекта (товаров, услуг, технологий) измерениями мер. Это позволяет создать модель инновационного проекта, выраженную в OLAP-кубе, использование которой дает возможность повысить обоснованность принимаемых партнерами решений.

Также оправданным является использование интеллектуального анализа данных, основным преимуществом которого в контексте исследования процесса диффузии инноваций является его способность обнаруживать зависимости, о существовании которых ранее не было известно, появление которых с высокой вероятностью может быть вызвано вхождением в процесс функционирования экономики ранее отсутствовавших в ней объектов, которыми являются новшества. К числу наиболее распространенных методов интеллектуального анализа данных относятся эволюционное программирование, когнитивные карты, кластеризация, генетические алгоритмы и т. д.

На этапе завершения партнерства, наряду с моделями распределения прибыли и собственности, целесообразно проводить оценку, уточнение и адаптацию ранее использованных моделей в соответствии с адекватностью прогнозов и результатов партнерства собранным эмпирическим данным, осуществлять формирование и обновление баз данных для последующего моделирования новых партнерских отношений.

Принимая во внимание тот факт, что результаты межфирменного партнерства носят как материальный, так и нематериальный характер, целесообразно при моделировании сочетание количественного подхода, позволяющего определить формальные параметры и обосновать результативность сотрудничества, с гибкими подходами, использующими, в частности, экспертные оценки, применение которых дает возможность учесть различные аспекты при принятии управленческих решений.

Таким образом, успешная технологическая модернизация приоритетных сегментов хозяйственного комплекса Юга России при одновременном сглаживании поляризации регионального развития за счет активной диффузии инноваций возможна посредством использования потенциала межфирменного партнерства. Принимая во внимания сложность партнерских взаимодействий, для повышения эффективности планирования и организации межфирменного сотрудничества и снижения риска получения негативных результатов важную роль играет применение специальных экономико-математических моделей на разных стадиях жизненного цикла сотрудничества хозяйствующих субъектов.

## ЛИТЕРАТУРА

*Алешин А.В.* (2013а) Модели оптимизации отношений субконтракторов в вертикальных цепочках регионального кластера // Современные информационные технологии в экономической деятельности: Материалы VI Международной научно-практической конференции. Ростов н/Д.: Изд-во Эверест.

*Алешин А.В.* (2013б) Стратегии и механизмы взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в регионе. Ростов н/Д.: Изд-во ЮФУ.

*Алешин А.В., Никитаева А.Ю.* (2013) Моделирование взаимодействия разномасштабных хозяйствующих субъектов в системе региональной экономики // Современные информационные технологии в экономической деятельности: Материалы VI Международной научно-практической конференции. Ростов н/Д.: Изд-во Эверест.

*Гаджиев Ю.А.* (2008) Неоклассические и кумулятивные теории регионального экономического роста и развития // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. № 1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2008/2008-1/1/1.htm>.

*Гареев Т.Р.* (2010) Региональный институционализм: terra incognita или terra ficta? // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). Том 2, № 2. С. 27–38.

*Кравченко Н.А.* (2010) К проблеме измерения и оценки национальных инновационных систем // Эко. № 1. С. 61–75.

*Никитаева А.Ю., Плетняков В.А.* (2012) Инструментарий поддержки принятия решений по стимулированию диффузии инноваций в процессе модернизации экономики России // Вестник РМИОН. Проекты российской модернизации. – Ростов н/Д.: Издательство Южного федерального университета.

*Якупов А.И.* (2010) Моделирование эффективного управления интеграцией субъектов малого и среднего бизнеса в экономический комплекс крупного промышленного предприятия. Автореф. дисс. ... канд. эконом. наук. Ижевск.

*Amin A.* (1999) An Institutional Perspective on Regional Economic Development // International Journal of Urban and Regional Research. № 23: № 2. 365–378.

*Busom I., Fernandez-Ribas A.* (2008) The impact of firm participation in R&D programmes on R&D partnerships // Research Policy. 37. P. 240–257.

*Chung S., Kim G.M.* (2003) Performance effects of partnership between manufacturers and suppliers for new product development: the supplier's standpoint // Research Policy. 32. P. 587–603.

*Huddart S., Liang P.J.* (2005) Profit sharing and monitoring in partnerships // Journal of Accounting and Economics. 40. P. 153–187.

*Lokshin B., Hagedoorn J., Letterie W.* (2011) The bumpy road of technology partnerships: Understanding causes and consequences of partnership mal-functioning // Research Policy. 40. P. 297–308.

*Moulaert F., Sekia F.* (2003) Territorial innovation models: a critical survey // Regional Studies. Vol. 37(3). P. 289–302.

*Perroux F.* (1983) New Concept of Development. London. Croom Helm Ltd.

## REFERENCES

*Aleshin A.V.* (2013a) Models of optimization of subcontractors' relationship in vertical chains of regional cluster. Modern informational technologies in economic activities: Materials of VI international theoretical and practical conference. Rostov-on-Don: Everest. (In Russian.)

*Aleshin A.V.* (2013b) Strategies and mechanisms of non-uniformly scaled business actors' partnership in the region. Rostov-on-Don: Publishing house of Southern Federal University. (In Russian.)

*Aleshin A.V., Nikitaeva A.Y.* (2013) Modeling of the non-uniformly scaled business actors' partnership in the regional economic system. Modern informational technologies in economic activities: Materials of VI international theoretical and practical conference. Rostov-on-Don: Everest. (In Russian.)

*Amin A.* (1999) An Institutional Perspective on Regional Economic Development. International Journal of Urban and Regional Research. № 23: № 2. P. 365–378.

*Busom I, Fernandez-Ribas A.* (2008) The impact of firm participation in R&D programmes on R&D partnerships. Research Policy. 37. P. 240–257.

*Chung S., Kim G.M.* (2003) Performance effects of partnership between manufacturers and suppliers for new product development: the supplier's standpoint. Research Policy. 32. P. 587–603.

*Gagiev U.A.* (2008) Neoclassic and cumulative theories of regional growth and development. Corporative management and innovative development of North economy. Herald of the Research-and-development center of corporative law, management and venture investing of Syktyvkar state university. Available at: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2008/2008-1/1/1.htm>. (In Russian.)

*Gareev T.R.* (2010) Regional institutionalism: terra incognita or terra ficta? JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES. V. 2, № 2. 27–38. (In Russian.)

*Huddart S., Liang P.J.* (2005) Profit sharing and monitoring in partnerships. Journal of Accounting and Economics. 40. P. 153–187.

*Kravchenko N.A.* (2010) To the problem of measuring and evaluation of national innovation systems. Eco. № 1. P. 61–75. (In Russian.)

*Lokshin B., Hagedoorn J., Letterie W.* (2011) The bumpy road of technology partnerships: Understanding causes and consequences of partnership mal-functioning. Research Policy. 40. P. 297–308.

- Moulaert F., Sekia F.* (2003) Territorial innovation models: a critical survey. *Regional Studies*. Vol. 37(3). P. 289–302.
- Nikitaeva A.Y., Pletnyakov V.A.* (2012) Decisions support tools for stimulation of innovations diffusion in the process of Russian economy modernization. *Projects of Russian modernization. Herald of RIRON*, 2012. Rostov-on-Don: Publishing house of Southern Federal University, 2012. (In Russian.)
- Perroux F.* (1983) *New Concept of Development*. London. Croom Helm Ltd. 1983.
- Yakupov A.I.* (2010) Modeling of the effective management of small and medium business integration into the economic complex of large industrial company. Abstract of a thesis on economic science. Izhevsk. 2010. (In Russian.)

# КРЕДИТОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДЕПРЕССИВНЫХ МОНОПРОМЫШЛЕННЫХ ГОРОДОВ (КОНЦЕПЦИЯ И РАБОЧИЕ ГИПОТЕЗЫ ИССЛЕДОВАНИЯ)

ШАФИРОВ Л.А.,

кандидат социологических наук,

Магистр делового администрирования (MBA, St. Gallen University), докторант программы DBA  
Финансового университета при Правительстве РФ, докторант SKEMA Business School (Лилль, Франция),  
e-mail: shafirov@mail.ru

*В статье сформулирован ряд авторских гипотез о взаимосвязи устойчивого развития депрессивных территорий и политики федерального, регионального и муниципального уровня в сфере кредитования населения. Выявлены инфраструктурные и институциональные ограничения, связанные с кредитованием домохозяйств, препятствующие местному социально-экономическому развитию. Обоснована необходимость конструирования институциональных механизмов рационализации кредитования жителей депрессивных территорий, способствующих гармонизации целей и синхронизации сроков предоставления кредитных ресурсов населению со сроками и задачами программ местного социально-экономического развития. Выявлена роль органов региональной власти и местного самоуправления в трансформации кредитных ресурсов в финансы развития местных сообществ, заключающаяся в снижении транзакционных издержек и соответствующих рисков акторов системы кредитования населения, связанных с проблемой асимметрии информации.*

**Ключевые слова:** финансы развития; территориальное экономическое развитие; депрессивная территория; рациональное кредитование населения; экономическая политика; дизайн институтов; экономическое неравенство; кредитное поведение; транзакционные издержки; асимметрия информации.

# THE LENDING TO INDIVIDUALS AS A FACTOR FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE DEPRESSED MONOTOWNS (RESEARCH CONCEPT AND WORKING HYPOTHESES)

SHAFIROV L.A.,

Candidate of Sociology (PhD), MBA (St. Gallen University),

Executive DBA Student at the Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Executive PhD Student at SKEMA Business School (Lille, France),  
e-mail: shafirov@mail.ru

*The author introduces a series of hypotheses examining the interdependence between sustainable development of depressed territories and federal, regional and municipal policy with regards to lending to individuals. Institutional and infrastructural barriers of consumer loans impeding local socio-economic development are revealed. The necessity of designing and implementing institutional arrangements promoting rationalization of lending to individuals in the depressed territories is proved. The corresponding mechanisms are ones which make for harmonization of purposes and timing synchronization of the loans with the terms and objectives of the local socio-economic development. The coordination function of the regional and municipal authorities in reducing information asymmetry and transaction costs of interactions between the actors of the credit system is defined.*

**Keywords:** development finance; territorial economic development; depressed territory; lending to individuals; economic policy; institutional design; economic inequality; credit behavior; information asymmetry; transaction costs.

**JEL classification:** G21, G28, O18, R51, R58.

### Финансовое положение домохозяйств депрессивных территорий

Актуальность исследования экономического положения депрессивных территорий России обусловлена, в первую очередь, острой проблемой межрегионального неравенства, что подтверждается почетным третьим местом нашей страны в рейтинге стран, характеризующихся максимальной разницей в размерах валового регионального продукта (ВРП) на душу населения между самыми «бедными» и самыми «богатыми» регионами. По данным ученых Национального бюро экономических исследований США, размер ВРП на душу населения в самом «богатом» регионе превышает размер ВРП на душу населения в самом «бедном» регионе более, чем в 25 раз (*Gennaioli et al., 2013*).

Вместе с тем, российские исследователи, использовавшие для оценки межрегионального неравенства не разницу в ВРП, а различия в размере средней заработной платы, среднедушевых доходов и в уровнях безработицы, отмечают, что межрегиональные различия в РФ с 2005 года существенно снизились и достигли уровня стран ЕС (*Guriev, Vakulenko, 2013*).

Однако следует отметить, что в другом исследовании те же авторы указывают на отсутствие данных, необходимых для анализа внутрирегионального диспаритета, в том числе — неравенства между моногородами и крупными региональными центрами, а также отмечают важность движения капиталов, уровня развития финансовой инфраструктуры для межрегиональной конвергенции. Данное обстоятельство подтверждает актуальность исследования кредитования населения в депрессивных моногородах (*Guriev, Vakulenko, 2012*).

Кроме того, представляется, что оценка уровня межрегионального и внутрирегионального экономического неравенства должна производиться не только и не столько исходя из размера ВРП на душу населения, размера средней заработной платы, среднедушевых доходов, уровня безработицы, сколько исходя из реальных размеров располагаемых доходов домохозяйств, размеров дискреционных доходов домохозяйств после всех обязательных ежемесячных налоговых, коммунальных платежей и платежей по кредитам. В этой связи представляется актуальным планируемое автором исследование уровня долговой нагрузки, за кредитованности домохозяйств депрессивных территорий, а также факторов, влияющих на эти показатели финансового благосостояния домохозяйств.

В последнее время в научной среде и среди практиков государственного управления все больше сторонников стимулирования миграции, «переселения» жителей депрессивных территорий в более развитые территории, в том числе в крупные агломерации, в восточные регионы страны (*Синяева, 2013; Министертво регионального развития..., 2013; БЕК, 2013*). При этом остаются актуальными следующие вопросы:

- о возможности и (или) целесообразности применения единственной модели регионального развития, основанной на принципах «миграции–специализации–концентрации», т. е. — на поддержке миграции жителей проблемных территорий в крупные городские агломерации (*Михайлова, 2011. С. 100; Gorzelak, 2011. P. 19*);
- об обеспечении достойного уровня жизни жителей депрессивных территорий, не желающих или не имеющих возможности мигрировать в крупные города и на иные территории;
- о правильности решений, принимаемых в рамках планов стратегического развития территорий по агломерационному типу, относительно судьбы и перспектив малых, в том числе монопромышленных городов, которые в настоящее время испытывают отток человеческого капитала.

Вышеизложенное подтверждает актуальность планируемого автором исследования состояния финансов домохозяйств депрессивных территорий на основе сравнительного анализа кредитных портфелей, бюджетов и балансов активов, обязательств и собственных средств домохозяйств. Особый интерес представляет определение факторов, связанных с кредитованием домохозяйств, которые оказывают (могут оказывать) существенное влияние на уровень благосостояния домохозяйств, на уровень социально-экономического развития территории, на формирование эффективных и неэффективных моделей потребительского (в том числе кредитного) поведения, на уровень и качество неравенства жителей («избыточное неравенство», «нормальное неравенство»), на мобильность жителей депрессивных городов. Среди основных задач планируемого исследования — выявление инфраструктурных и институциональных ограничений (барьеров), препятствующих положительному воздействию этих факторов на благосостояние населения и местное социально-экономическое развитие, а также — конструирование мер государственной, региональной и муниципальной политики, которые могут способствовать рационализации кредитования населения, увеличению потенциала рынка рационального кредитования домохозяйств посредством увеличения потенциалов рационального кредитования домохозяйств.

Под рациональным кредитованием населения, с позиций местного (регионального) экономического развития, понимается предоставление финансово-кредитными организациями и получение индивидуальными заемщиками таких кредитов, условия и сроки предоставления которых гармонизированы со сроками и задачами программ местного (регионального) социально-экономического развития. Кроме того, целевое использование заемных средств, полученных заемщиком в рамках рационального кредита, не должно противоречить целям местного (регионального) социально-экономического развития. При этом, получение и использование рационального кредита не должно негативно влиять в долгосрочной перспективе на чистое финансовое благосостояние домохозяйства заемщика (с учетом стоимости принадлежащих члену домохозяйства объектов недвижимости и транспорта, иного имущества) (*OECD*).

Несмотря на отсутствие сравнительных исследований, в дальнейшем планируется подтвердить данными государственной статистики и верифицировать посредством опроса, что налоговые и коммунальные платежи, платежи по кредитам занимают значительно большую долю в расходах домохозяйств депрессивных территорий в сравнении с долей аналогичных платежей в расходах домохозяйств крупных городов.

Возможными причинами увеличения налоговой нагрузки на домохозяйства малых населенных пунктов являются следующие:

- преимущественная дефицитность местных бюджетов (43,8% в 2012 г.), зависимость муниципальных образований от межбюджетных трансфертов (МБТ) (доля МБТ превысила 30% у 75,6% муниципалитетов) (*Министерство финансов...*, 2013. С. 11, 20);
- по причине дефицита собственных налоговых источников, органы местного самоуправления депрессивных малых населенных пунктов вынуждены устанавливать максимальные ставки по земельному налогу, налогу на имущество физических лиц, определять максимальными кадастровую стоимость земли и инвентаризационную стоимость объектов жилой недвижимости;
- преимущественное применение принципа подушевого финансирования при расчете межбюджетных трансфертов муниципалитетам, в результате чего дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности не обеспечивают достаточное финансирование сети местных учреждений и организаций, оказывающих услуги жителям малых населенных пунктов.

Возможными причинами увеличения нагрузки по оплате коммунальных услуг на домохозяйства малых населенных пунктов являются:

- отсутствие финансовой возможности у органов местного самоуправления софинансировать мероприятия по модернизации объектов коммунальной инфраструктуры, по повышению энергоэффективности жилья;
- установление тарифов на централизованные услуги по отоплению, водоснабжению, водоотведению на уровне экономически обоснованных тарифов, что, при меньшем количестве потребителей коммунальных услуг в малых населенных пунктах, приводит к их большей стоимости по сравнению с аналогичными тарифами в крупных городах (в Ростовской области, например, тарифы на отопление, установленные для жителей и организаций шахтерских территорий, превышают аналогичные, установленные для жителей и организаций областного центра и прилегающих к нему городов на 40–90%) (*Приложение 1 к постановлению...*; *Региональная служба по тарифам...*, 2012а, 2012b, 2012с).

Сложное финансовое положение жителей малых депрессивных населенных пунктов усугубляется их более высоким уровнем закредитованности в сравнении с жителями мегаполисов (*Шафиров, 2013b*). Вместе с тем, именно домохозяйства, озабоченные перспективами развития места своего проживания, могут стать основным ресурсом оздоровления депрессивной территории (*Дончевский, Шафиров, Карлина, 2013*).

На основании вышесказанного, автором выдвинута гипотеза о необходимости проведения государственной и муниципальной политики для разработки, внедрения и продвижения, в рамках программ по оздоровлению депрессивных территорий, целевого кредитования домохозяйств (включая специальные социальные программы займа), соответствующего по целям и синхронизированного по срокам с задачами местного социально-экономического развития, теоретическое обоснование необходимости которого подтверждается тем обстоятельством, что институты могут как улучшать качество жизни включенных в их действие людей, так и ухудшать его (*Tool, 1996*).

#### **Механизмы рационализации кредитного поведения домохозяйств депрессивных территорий**

Следующее гипотетическое утверждение предполагает, что региональная и муниципальная политика, направленная на выравнивание условий кредитования населения, а также на стимулирование кредитования населения на цели, приоритетные для развития депрессивных территорий, посредством сокращения трансакционных издержек заемщиков и кредиторов, будет способствовать росту благосостояния жителей депрессивных территорий и их экономическому росту.

Такие меры, как координация деятельности акторов системы кредитования населения, создание органами власти на различных уровнях демонстрационных полигонов (*Дончевский, Шафиров, Устина, 2013*) рационального использования заемных средств заемщиками, способны стать основой для формирования финансов развития депрессивных территорий.

Под акторами системы кредитования населения понимаются организации и граждане, прямо или косвенно участвующие в процессе предоставления, использования и возврата заемных средств кредитования населения; в их числе: финансово-кредитные организации; иные кредиторы; заемщики; поставщики товаров, работ и услуг, оплачиваемых за счет заемных средств; кооперативы и иные сообщества граждан (домохозяйств), их кластеры (*Дончевский, Шафиров, 2013*), которые обладают (обладали в прошлом и могут обладать в будущем) кредитным потенциалом работодателей этих граждан; кредитные брокеры и консультанты; гарантийные и благотворительные фонды; коллекторские агентства; бюро кредитных историй; органы государственной власти и местного самоуправления и другие.

Различия между экономическими акторами лежат в плоскости их привычек, обычаев и традиций, «инстинктов», физических и материальных связей между ними, и методов, применяемых в процессе взаимной адаптации (*Veblen, 1934. Р. 189 [Цит. по: Майровски, 2013]*). Однако необходимо учитывать, что привычки, управляющие поведением, сами подвержены дискреционным изменениям, когда обстоятельства требуют того (*Tool, 1996*). Руководствуясь принципом преобразовывающей нисходящей причинной связи (*Hodgson, 2003*), становится вполне очевидным, что, с помощью конструирования элементов институциональной политики как на государственном, так и на муниципальном и региональном уровнях, возможна корректировка нерациональных поведенческих схем участников рынка потребительского кредитования посредством переориентирования целей использования заемных средств.

Так, поскольку «экономическая рациональность является социально и культурно детерминированной» (Майровски, 2013), то институт можно определить как «коллективную рациональность, направленную на достижение индивидуальной рациональности» (Майровски, 2013). Иными словами, достижение долгосрочной рационализации поведенческих схем заемщиков зависит от специфики институтов, отвечающих решению определенной экономической задачи, а также от результативности способа их внедрения. Немаловажно учитывать, что институциональное проектирование является качественным фактором экономической среды. Для многих российских территорий было бы крайне выгодно поддержать использование индивидуальными заемщиками заемных средств не на приобретение импортных товаров, а на следующие цели: капитальный ремонт, утепление и газификация жилья, приобретение и строительство жилья, оплата медицинских услуг, оплата образовательных услуг, развитие личных подсобных хозяйств, садоводства, огородничества, самозанятости, приобретение товаров местных производителей. Такая синхронизация целей кредитования населения с целями местного социально-экономического развития и с целями, направленными на повышение благосостояния домохозяйств, была бы верным ответом финансово-кредитного сектора на все возрастающий запрос общества относительно повышения справедливости финансово-кредитной системы (Шафиров, 2013а).

Однако в условиях, когда региональная и муниципальная политика в отношении кредитования населения практически не проводится, на практике задаваемый Центральным Банком курс сегодня, как и прежде, направлен не на переориентирование самих целей использования кредитных ресурсов заемщиками, не на качественное изменение ситуации, а, скорее, на попытку количественно сократить объемы беззалогового кредитования населения, кредитования населения под высокие процентные ставки посредством увеличения требований к капиталу (собственным средствам) банков, предоставляющих такие кредиты (КонсультантПлюс, 2012; 2013). Между тем, велика вероятность того, что такие ограничительные, не рыночные по сути, меры, с одной стороны, не приведут к увеличению объемов кредитования реального сектора, а с другой — сократят доступность банковских кредитов и увеличат спрос на еще более рискованные для домохозяйств займы микрофинансовых организаций, неофициальных кредиторов. Кроме того, можно с большой уверенностью прогнозировать сокращение объемов предоставления образовательных кредитов, кредитов на развитие личных подсобных хозяйств, на газификацию жилья, кредитов на ремонт и утепление жилья и т. п.

Как известно, по причине недостаточной эффективности работы по исполнению судебных решений, отсутствия единого реестра сделок залога движимого имущества (в том числе автомобилей), ограничений, предусмотренных статьей 446 ГК РФ, наличие залога как способа обеспечения исполнения обязательств должника не гарантирует в полной мере защиту интересов кредиторов в РФ. Актуальность данной проблемы подтверждается тем, что вопрос о необходимости защиты интересов кредиторов, снижения их издержек и рисков кредитования рассматривался на уровне Президента РФ (Президент России, 2013; Правительство России, 2013).

Между тем, в современных условиях не только и не столько залог, сколько рациональное целевое использование заемных средств большинством индивидуальных заемщиков может существенно сократить риски кредитования граждан коммерческими банками. Особую актуальность это приобретает для дотационных депрессивных моногородов, поскольку, в случае недостаточного бюджетного финансирования, одним из наиболее эффективных инструментов экономического развития может стать именно привлечение кредитных ресурсов населения как фактор синхронизации целей индивидуального заемщика с целями развития местных сообществ.

### **Роль органов региональной власти и местного самоуправления в трансформации кредитных ресурсов в финансы развития депрессивных территорий**

Координирующая роль муниципальных и региональных органов власти в данном аспекте должна заключаться, в том числе, в активизации социального капитала, с тем, чтобы рост благосостояния одного домохозяйства, достигнутого в результате рационального использования заемных средств, означал бы одновременно и улучшение благосостояния соответствующего сообщества в целом.

Приводя пример, можно предположить, что орган власти, заинтересованный в проведении капитального ремонта максимально возможного количества многоквартирных домов на подведомственной территории и вынужденный изыскивать внебюджетные источники финансирования такого ремонта, сможет скоординировать взаимодействия граждан заемщиков кредитов, необходимых для финансирования взносов на капитальный ремонт, кредиторов, подрядчика. Предполагается, что социальное давление со стороны поручителей, родственников и коллег по работе, которые проинформированы или могут быть проинформированы о фактах возникновения у заемщиков задолженности по расчетам с кредиторами, способно снизить риски кредиторов.

Результатом данной деятельности по координации взаимодействия акторов системы кредитования населения могут быть достигнуты следующие результаты:

- улучшение качества жизни домохозяйств в отремонтированном многоквартирном доме;
- сокращение транзакционных издержек для кредиторов и заемщиков, кредитного риска — для кредиторов;
- удешевление стоимости подрядных работ в результате получения возможности их своевременной оплате, в результате заключения сделки с подрядчиком под общественным контролем заемщиков, материально заинтересованных в удешевлении стоимости проведения подрядных работ.

Таким образом, автор формулирует гипотезу о том, что региональная и муниципальная политика в сфере кредитования населения, основанная преимущественно на координации деятельности кредиторов, домохозяйств —

заемщиков, поставщиков (подрядчиков) товаров (работ, услуг), может и должна являться катализатором процесса по трансформации «ссуды денег» (краткосрочного потребительского кредита) в «ссуду капитала», сбережений в инвестиции, создавать стимулы для преодоления домохозяйствами депрессивных территорий институциональных дисфункций, проявляющихся в неэффективных моделях поведения домохозяйств.

Соответственно, в качестве немаловажного фактора местного социально-экономического развития особенно актуализируется роль органов власти в создании институциональных механизмов, способствующих сокращению транзакционных издержек, связанных со взаимодействием заемщиков и кредиторов, в части снижения асимметрии информации между ними.

Можно предположить, что заемщик, отказывавшийся ранее от заключения сделок банковского кредита, по причине непонимания условий кредитования, своих возможных обязательств, станет склонным к кредитованию в результате получения доступной информации от представителей органов местного самоуправления. Кроме того, кредитор, получивший необходимую информацию о благосостоянии и склонностях, намерениях потенциального заемщика, сможет добиться сокращения риска ухудшающего отбора заемщиков, проявляющегося на практике как в риске невозврата кредита, так и в расходовании кредитных средств не по целевому назначению.

Так, участие органов местного самоуправления в переговорах с кредиторами на стороне заемщиков, представление органами местного самоуправления интересов жителей депрессивных территорий в их взаимодействии с кредиторами обеспечит повышение лояльности к органам местного самоуправления со стороны населения, увеличит спрос на кредиты, в том числе на те, цели которых являются приоритетными для нужд депрессивной территории.

Снижению транзакционных издержек заемщиков и кредиторов будут способствовать разработка и внедрение органами местного самоуправления и органами региональной власти, в сотрудничестве с банками, специальных кредитных продуктов для домохозяйств депрессивных территорий, в получении которых будут заинтересованы группы соседских домохозяйств, с устанавливаемой минимальной взаимной ответственностью членов группы за исполнение обязательств другими домохозяйствами перед кредиторами либо, как минимум, с заинтересованностью соседских домохозяйств в целевом использовании кредитов соседями.

Таким образом, муниципальные многофункциональные центры по оказанию государственных и муниципальных услуг, принимающие коммунальные платежи по договорам с поставщиками этих услуг, могли бы стать идеальными кредитными брокерами.

Как указывалось выше, высокий уровень закредитованности характерен для жителей малых депрессивных населенных пунктов. Предполагается, что органы региональной власти и местного самоуправления должны уделять особое внимание сокращению уровня закредитованности населения, митигируя основные причины этого негативного явления.

Приведенные ниже обстоятельства могут рассматриваться как вероятные причины большей, по сравнению с домохозяйствами крупных городов, текущей долговой нагрузки по обслуживанию и погашению кредитов на бюджеты домохозяйств депрессивных территорий:

- меньшая доступность для жителей малых населенных пунктов ипотечных кредитов (по причине неразвитости сети полнофункциональных банковских отделений в малых населенных пунктах, по причине отсутствия и (или) малой рыночной стоимости соответствующих требованиям кредиторов и рефинансирующих организаций объектов залога в малых населенных пунктах);
- нерациональные модели кредитного поведения (институциональные дисфункции), связанные, в том числе, с агрессивной рекламой кредитных карт, необходимостью поддерживать уровень «демонстративного потребления», соответствующий принятому в социальной среде, хищническое кредитование со стороны кредиторов, основанное на низком уровне финансовой грамотности населения.

Можно предположить, что в депрессивных территориях преобладают традиционные, или «церемониальные» (Ayres, 1961. Рр. 30–31 [Цит. по: Майровски, 2013]), ценности, основанные на глубоко укоренившихся обычаях. В свою очередь, согласно традиционному институционалистскому подходу, обеспечивающие социально-экономическое развитие «инструментарные» ценности, тесно связанные с инстинктом мастерства (Veblen, 1934 [Цит. по: Майровски, 2013]), в данных территориях развиты не в достаточной степени. Способствовать их внедрению как раз может реализация в депрессивных территориях мер по повышению правовой и финансовой грамотности, образовательных кредитов, кредитов на развитие садоводства, огородничества, личных подсобных хозяйств и т. п.

Вместе с тем, значительный процент долгов перед кредиторами домохозяйств составляют штрафы, пени, скрытые комиссии. Отказ кредиторов от этих требований, реструктуризация существующих долгов по заемным средствам приведут к росту спроса на кредитование.

Кроме того, можно предположить, что в значительной мере снижению степени закредитованности населения в России в целом, и в депрессивных моногородах страны в особенности, способствовало бы создание в рамках реализации региональных и муниципальных программ таких видов объектов кредитования, как:

- приобретение и строительства жилья;
- оплата медицинских услуг;
- оплата приоритетных для целей местного и регионального развития образовательных услуг;
- развитие предпринимательской деятельности;
- развитие личных подсобных хозяйств;
- развитие садоводства и огородничества;

- развитие надомного труда;
- повышение энергоэффективности жилья.

В заключение логично сделать вывод, что если бы у заемщиков была возможность получить кредиты в большей сумме, на больший срок, с тем же ежемесячным платежом, то кредиты были бы получены на иные, более рациональные цели, имеющие позитивное воздействие как на благосостояние заемщиков, так и на местное экономическое развитие. Так, рациональное кредитование населения должно стать предметом, целью и инструментом следующих муниципальных и региональных программ:

- «Повышение финансовой грамотности населения»;
- «Защита прав потребителей»;
- «Правовая помощь населению»;
- «Развитие депрессивных территорий»;
- «Сокращение бедности (по заключению и исполнению социальных контрактов с малоимущими)».

Для дальнейшего исследования разработки мер институциональной политики в отношении системы кредитования населения на региональном уровне и на уровне местных сообществ необходимо в будущем провести выборочное обследование кредитного поведения населения депрессивного региона, в который входят следующие населенные пункты: г. Гуково, г. Зверево, поселок Углеродный Ростовской области.

#### ЛИТЕРАТУРА

Дончевский Г.Н., Шафиров Л.А. (2013). К вопросу о построении финансовой модели устойчивого развития кластера домохозяйств // *TERRA ECONOMICUS*, т. 11, № 2, ч. 2.

Дончевский Г.Н., Шафиров Л.А., Устина Н.А. (2013). Демонстрационно-технологический полигон как средство инноватизации результатов научной деятельности в области управления муниципальными образованиями // Вопросы регулирования экономики (*Journal of Economic Regulation*), т. 4, № 2, с. 69–86. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://hjournal.ru/journals/jer4.2.pdf>.

Консультант Плюс (2012). Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» (Зарегистрировано в Минюсте России 13.12.2012 № 26104). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_139494/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_139494/).

Консультант Плюс (2013). Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности (утв. Банком России 26.03.2004 № 254-П) (ред. от 06.09.2013) (Зарегистрировано в Минюсте России 26.04.2004 № 5774). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_152449/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_152449/).

Майровски Ф. (2013). Философские основания институционалистской экономики. Часть 2 // *TERRA ECONOMICUS*, т. 11, № 3.

Министерство регионального развития Российской Федерации (2013). Решение коллегии «Об итогах деятельности Министерства регионального развития Российской Федерации по стратегическому и территориальному планированию в Российской Федерации за 2012 год и задачах на 2013 год». 20 февраля 2013 г. // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minregion.ru/upload/documents/2013/03/190313-prot-r.pdf>. Дата обращения: 18.08.2013.

Министерство финансов Российской Федерации (2013). Мониторинг местных бюджетов за 2012 год // [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www1.minfin.ru/ru/reforms/local\\_government/monitoring/](http://www1.minfin.ru/ru/reforms/local_government/monitoring/). Дата доступа: 25.05.2013.

Михайлова Т.Н. (2011). География – не судьба! (Комментарии к «Сибирскому проклятию» Ф. Хилл И К. Гэдди) // Журнал институциональных исследований (*Journal of Institutional Studies*), т. 3, № 1, с. 97–103. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/05/13/1267066940/JIS-3.1-8.pdf>.

Правительство России (2013). Заседание Правительства. Повестка: о дополнительных мерах по поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и еще 13 вопросов. 3 октября. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/news/6634>.

Президент России (2013). Перечень поручений по итогам совещания по экономическим вопросам. 11 июня. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/assignments/18315>.

Приложение 1 к постановлению Региональной службы по тарифам Ростовской области, 30.11.2011 № 23/4. Тарифы на тепловую энергию, поставляемую теплоснабжающими организациями потребителям, другим теплоснабжающим организациям Ростовской области, на период с 01.01.2012 по 30.06.2012 // [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0\\_2011/23/23\\_4прил1.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2011/23/23_4прил1.pdf). Дата доступа: 30.06.2013.

РБК (2013). Оставшимся без работы моногорожанам дадут денег на переезд // РБК, 13 ноября. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/13/11/2013/888326.shtml>.

Региональная служба по тарифам Ростовской области (2012а). Постановление № 48/84 от 30.11.2012 г. «Об установлении тарифов на товары и услуги ОАО «Донская Водная Компания» (ОГРН 1096195002309), оказывающего услуги в сфере водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, на 2013 год» // [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0\\_2012/48/48\\_84\(сприл\)1.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/48/48_84(сприл)1.pdf). Дата доступа: 30.06.2013.

Региональная служба по тарифам Ростовской области (2012б). Постановление № 52/3 от 19.12.2012 г. «Об установлении тарифов на тепловую энергию, поставляемую теплоснабжающей организацией потребителям, другим те-

плоснабжающим организациям города Гуково Ростовской области» // [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0\\_2012/52/52\\_3.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/52/52_3.pdf). Дата доступа: 30.06.2013.

Региональная служба по тарифам Ростовской области (2012с). Постановление № 52/7 от 19.12.2012 г. «Об установлении тарифов на тепловую энергию, поставляемую теплоснабжающими организациями потребителям, другим теплоснабжающим организациям города Ростова-на-Дону» // [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0\\_2012/52/52\\_7.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/52/52_7.pdf). Дата доступа: 30.06.2013.

Синяева Ю. (2013). Для агломераций могут сделать особый финансовый режим // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/economy/562949986479525>. Дата обращения: 08.04.2013.

Центральный Банк Российской Федерации (2012). Обзор финансового рынка. Годовой обзор Банка России за 2012 год, вып. № 74. М.: Департамент исследований и информации Банка России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.cbr.ru/analytics/fin\\_r/fin\\_mark\\_2012.pdf?pid=finmarket&sid=ITM\\_49584](http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_2012.pdf?pid=finmarket&sid=ITM_49584). Дата доступа: 30.05.2013.

Шафиров Л.А. (2013а). Повышение социальной эффективности кредитования населения как императив устойчивого развития // *Journal of Economic Regulation* (Вопросы регулирования экономики), т. 4, № 1, с. 124–134. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://hjournal.ru/journals/jer4.1.pdf>.

Шафиров Л.А. (2013б). Современный бум потребительского кредитования в РФ: повышение социальной эффективности кредитования населения как мера антициклического регулирования // *TERRA ECONOMICUS*, т. 11, № 1, ч. 2, с. 34–42. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.1.2.pdf>.

Ayres C. (1961). *Towards a Reasonable Society*. Austin: University of Texas.

Gennaioli N., La Porta R., Lopez de Silanes F., Shleifer A. (2013). Growth in Regions // NBER working paper series. Available at: <http://www.nber.org/papers/w18937.pdf>. Accessed on: September, 2013.

Gozelak G. (2011). Doctrines of regional policies – their virtues and limitations. Polish Presidency of the Council of the EU. Seminar on Territorial Dimension of Development Policies. Seminar Papers and Proceedings. 18–19 July 2011, Ostryda, Poland. Available at: [http://www.mrr.gov.pl/english/Regional\\_Development/Presidency/event\\_shedule/Documents/Seminar\\_%20Papers\\_and\\_Proceedings.pdf](http://www.mrr.gov.pl/english/Regional_Development/Presidency/event_shedule/Documents/Seminar_%20Papers_and_Proceedings.pdf). Accessed on: 10.07.2013.

Guriev S., Vakulenko E.S. (2012). Convergence between Russian regions // Centre for Economic and Financial Research at New Economic School, no. 180. Available at: <http://publications.hse.ru/preprints/66963239>. Accessed on: August, 2013.

Guriev S., Vakulenko E.S. (2013). Internal Migration and Interregional Convergence in Russia. SSRN Working Paper Series. SSRN Working Paper Series. Social Science Research Network, 2013. № 2200539. Available at: <http://publications.hse.ru/preprints/74217433>. Accessed on: August, 2013.

Hodgson G.M. (2003). The Hidden Persuaders: Institutions and Individuals in Economic Theory // *Cambridge Journal of Economics*, № 27.

OECD. Доход. Вводная информация. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/ru/topics/income-ru/>.

Tool M.R. (1996). A neoinstitutional theory of social change in Veblen's «The Theory of the Leisure Class» // *Elegant Technology: economic prosperity through environmental renewal*. Available at: <http://www.elegant-technology.com/TVAtool.html>. Accessed on: 01.10.2013.

Veblen T. (1934). *Essays in Our Changing Order*. New York: Viking.

Veblen T. (1914). *The Instinct of Workmanship*. New York: Macmillan.

#### REFERENCES

Annex 1 to the resolution of the Regional Tariff Service of the Rostov Region, 30 November, 2011 no. 23/4. Tariffs of heat energy provided by the heating supply companies for consumers and other heating supply companies of the Rostov Region, for the period from January, 01, 2012 up to June, 30, 2012. Available at: [http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0\\_2011/23/23\\_4прил1.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2011/23/23_4прил1.pdf). Accessed on: 30.06.2013. (In Russian.)

Consultant Plus (2012). Instructions of the Central bank of the Russian Federation about obligatory standards of banks of December 3, 2012 no. 139-I. (Registered by the Ministry of Justice of the Russian Federation on December 13, 2012 no. 26104). Available at: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_139494/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_139494/) (In Russian.)

Consultant Plus (2013). Direction «On the formation lending organization allowance for possible loan losses, loan and similar debt» (ratified by the Central Bank of the Russian Federation on March 26, 2004 no. 254-P) (ed. on September 06, 2013) (Registered by the Ministry of Justice of the Russian Federation on April 26, 2004 no. 5774). Available at: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_152449/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_152449/) (In Russian.)

Donchevsky G.N., Shafirov L.A. (2013). Constructing the financial model of sustainable development of the household cluster // *TERRA ECONOMICUS*, vol. 11, no. 2, p. 2. (In Russian.)

Donchevsky G.N., Shafirov L.A., Karlina A.A. (2013). The depressed territories: phase sublimation model (concept, hypothesis and research programs) // *TERRA ECONOMICUS*, vol. 11, no. 1, p. 3., p. 75–85. (In Russian.)

Donchevsky G.N., Shafirov L.A., Ustina N.A. (2013). Demonstration – technological ground as a means of scientific findings implementation in municipal governance // *Journal of Economic Regulation*, vol. 4, no. 2, pp. 69–86. Available at: <http://hjournal.ru/journals/jer4.2.pdf>. (In Russian.)

Ministry of Finance of the Russian Federation (2013). Monitoring of the local budgets for 2012. Available at: [http://www1.minfin.ru/ru/reforms/local\\_government/monitoring/](http://www1.minfin.ru/ru/reforms/local_government/monitoring/). Accessed on: 25.05.2013. (In Russian.)

Mikhailova T.N. (2011). Geography is not destiny! (Comment on «Siberian Curse» by F. Hill and Gaddy). *Journal of Institutional Studies*, vol. 3, no. 1, pp. 97–103. Available at: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/05/13/1267066940/JIS-3.1-8.pdf>. (In Russian.)

The Regional Tariff Service of the Rostov Region (2012a). Resolution no. 48/84 from 30.11.2012 «On tariffs setting for the goods and services of the joint-stock «Don Water Company» (Primary State Registration Number 1096195002309), providing services in water supply, sanitation and sewage treatment, for 2013». Available at: [http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0\\_2012/48/48\\_84\(сприл\)1.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/48/48_84(сприл)1.pdf). Accessed on: 30.06.2013. (In Russian.)

The Regional Tariff Service of the Rostov Region (2012b). Resolution no. 52/3 from 19.12.2012 «On tariffs setting for the heat energy provided by the heating supply company for consumers and other heating supply companies in town of Gukovo, Rostov Region». Available at: [http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0\\_2012/52/52\\_3.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/52/52_3.pdf). Accessed on: 30.06.2013. (In Russian.)

The Regional Tariff Service of the Rostov Region (2012c). Resolution no. 52/7 December, 19, 2012. « On tariffs setting for the heat energy provided by the heating supply companies for consumers and other heating supply companies in Rostov-on-Don». Available at: [http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0\\_2012/52/52\\_7.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/52/52_7.pdf). Accessed on: 30.06.2013. (In Russian.)

Ministry of Regional Development of the Russian Federation (2013). Board decision «On the results of work of the Ministry of Regional Development of the Russian Federation in strategic and territorial planning in the Russian Federation for 2012 and on the propositions for 2013». February, 20, 2013. Available at: <http://www.minregion.ru/upload/documents/2013/03/190313-prot-r.pdf>. Accessed on: 18.08.2013. (In Russian.)

OECD. Income. Introductory material. Available at: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/ru/topics/income-ru/> (In Russian.)

RBC (2013). Inhabitants in monotowns are to be paid for moving // RBC, November. Available at: <http://top.rbc.ru/economics/13/11/2013/888326.shtml>. (In Russian.)

Sinyaeva Yu. (2013). Special financial conditions can be created for agglomerations. Available at: <http://www.rbcdaily.ru/economy/562949986479525>. Accessed on: 08.04.2013. (In Russian.)

Shafirov L.A. (2013a). Improving the social efficiency of lending to individuals as sustainable development imperative // *Journal of Economic Regulation*, vol. 4, no. 1, pp. 124–134. Available at: <http://hjournal.ru/journals/jer4.1.pdf>. (In Russian.)

Shafirov L.A. (2013b). Contemporary boom of Russia consumer lending: improving the efficiency of social lending as a measure of countercyclical regulation // *TERRA ECONOMICUS*, vol. 11, no. 1, p. 2., p. 34–42. (In Russian.)

The Central Bank of the Russian Federation (2012). Financial market review. Bank of Russia Annual Report for 2012, issue no. 74. Moscow: Research & Information Department of the Central Bank of the Russian Federation. Available at: [http://www.cbr.ru/analytics/fin\\_r/fin\\_mark\\_2012.pdf?pid=finmarket&sid=ITM\\_49584](http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_2012.pdf?pid=finmarket&sid=ITM_49584). Accessed on: 30.05.2013. (In Russian.)

Ayres C. (1961). *Towards a Reasonable Society*. Austin: University of Texas.

Gennaioli N., La Porta R., Lopez de Silanes F. and Shleifer A. (2013). Growth in Regions. NBER working paper series. Available at: <http://www.nber.org/papers/w18937.pdf>. Accessed on: September, 2013.

Gorzela G. (2011). Doctrines of regional policies – their virtues and limitations. Polish Presidency of the Council of the EU. Seminar on Territorial Dimension of Development Policies. Seminar Papers and Proceedings. 18–19 July 2011, Ostryda, Poland. Available at: [http://www.mrr.gov.pl/english/Regional\\_Development/Presidency/event\\_schedule/Documents/Seminar\\_%20Papers\\_and\\_Proceedings.pdf](http://www.mrr.gov.pl/english/Regional_Development/Presidency/event_schedule/Documents/Seminar_%20Papers_and_Proceedings.pdf). Accessed on: 10.07.2013.

Guriev S. and Vakulenko E.S. (2012). Convergence between Russian regions. Centre for Economic and Financial Research at New Economic School, no. 180. Available at: <http://publications.hse.ru/preprints/66963239>. Accessed on: August, 2013.

Guriev S. and Vakulenko E.S. (2013). Internal Migration and Interregional Convergence in Russia. SSRN Working Paper Series. SSRN Working Paper Series. Social Science Research Network, 2013. № 2200539. Available at: <http://publications.hse.ru/preprints/74217433>. Accessed on: August, 2013.

Hodgson G.M. (2003). The Hidden Persuaders: Institutions and Individuals in Economic Theory. *Cambridge Journal of Economics*, no. 27.

Mirowski Ph. (1987). The philosophical bases of institutionalist economics. *Journal of Economic Issues*, vol. 21, pp. 1001–1038. (Rus. ed.: Mirowski Ph. (2013). The philosophical bases of institutionalist economics. Part 2. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 11, no. 3.)

President of Russia (2013). Instructions following meeting on economic issues. June 11. Available at: <http://eng.kremlin.ru/news/5569>.

The Russian Government (2013). Government meeting. Agenda: Additional support for small and medium-sized businesses and 13 other issues. 03 October. Available at: <http://government.ru/en/news/6634>.

Tool M.R. (1996). A neoinstitutional theory of social change in Veblen's «The Theory of the Leisure Class». *Elegant Technology: economic prosperity through environmental renewal*. Available at: <http://www.elegant-technology.com/TVAtool.html>. Accessed on: 01.10.2013.

Veblen T. (1934). *Essays in Our Changing Order*. New York: Viking.

Veblen T. (1914). *The Instinct of Workmanship*. New York: Macmillan.

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ

**КИТАЁВ Ю.А.,**

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономики  
АПК ФГБОУ ВПО Белгородская государственная  
сельскохозяйственная академия имени В.Я. Горина, г. Белгород,  
e-mail: yu.a. kitaev@list.ru;

**ПАК З.Ч.,**

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономики  
АПК ФГБОУ ВПО Белгородская государственная  
сельскохозяйственная академия имени В.Я. Горина, г. Белгород,  
e-mail: puck\_z@inbox.ru;

**РУДАЯ Ю.Н.,**

кандидат экономических наук, начальник отдела  
организации научных исследований,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: juliarudaya@mail.ru

*В статье рассмотрены вопросы оценки функционирования отдельных агро-продовольственных рынков Белгородской области. Проведен мониторинг потребительских предпочтений на основе анкетного опроса, рассчитаны коэффициенты эластичности спроса по цене и по доходу.*

**Ключевые слова:** Белгородская область; рынок мяса; рынок молока; рынок хлебобулочных изделий; рынок яиц; рынок сахара; эластичность спроса по цене; эластичность спроса по доходу.

## REGIONAL FEATURES OF THE AGRICULTURAL MARKETS

**KITAEV Y.A.,**

PhD, Associate professor,  
Belgorod State Agricultural Academy named after V. Gorin, Belgorod,  
e-mail: yu.a. kitaev@list.ru;

**PAK Z.CH.,**

PhD, Associate professor,  
Belgorod State Agricultural Academy named after V. Gorin, Belgorod,  
e-mail: puck\_z@inbox.ru;

**RUDAYA Y.N.,**

PhD, head of department of the organization of R&D,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: juliarudaya@mail.ru

*The questions assess the performance of individual agri-food markets of the Belgorod region. Monitored consumer preferences on the basis of a questionnaire survey calculated the coefficients of price elasticity and income in the markets.*

**Keywords:** Belgorod region; a meat market; the market of milk; bread market; the market of eggs; sugar market; price elasticity; income elasticity.

**JEL classification:** Q1.

Ключевое значение функции агропродовольственных рынков, связанной с обеспечением населения продовольствием, определяется решением проблемы национальной продовольственной безопасности на уровне региона, в частности Белгородской области, которая является одним из ведущих аграрных регионов РФ. В аграрном секторе Белгородской области создаётся более 22 % регионального валового продукта. Среднегодовой темп прироста валовой продукции сельского хозяйства в регионе за 2008-12 годы составил 16,9 %.

Белгородская область является крупнейшим производителем мяса птицы и свинины. На долю области приходится 12,5 % общего поголовья страны. По итогам 2012 года доля региона в общем объеме национального производства мяса — 10,8 %, молока — 1,7 %, яиц — 3,6 %, зерновых и зернобобовых — 2,5 %, сахарной свеклы — 9,1%.

В отрасли животноводства в 2012 году объем производства мяса возрос на 11 % во всех категориях хозяйств и составил в натуральном выражении 1180,1 тыс. тонн. Также отмечается устойчивая тенденция роста продуктивности дойного стада. На сельскохозяйственных предприятиях области от одной фуражной коровы в среднем получено 4991 килограммов молока, что на 100 килограммов больше чем, в 2011 году, что позволяет сделать вывод о устойчиво высоких темпах экономического роста Белгородской области за счет сельскохозяйственного производства.

Особенности функционирования агропродовольственных рынков Белгородской области выявлены в результате мониторинга потребительских предпочтений на рынках базовых продовольственных товаров: мяса и мясных продуктов, молока и молочных продуктов, хлебобулочных изделий, яиц и сахара. С учетом специфики отдельных видов сельскохозяйственной продукции, связанной с особенностями их сбыта и потребления, по каждому виду продукции по единой структуре была разработана отдельная анкета, на основании которой проводился опрос. Генеральная совокупность опроса определена как население Белгородской области — 1513620 человек. Объем выборки определен в размере 400 анкет. Выборка является вероятностной и репрезентативной.

Мониторинг исследуемых рынков региона проводился на основе опроса потребителей продовольственной продукции на территории всех районов Белгородской области при выходе из магазинов и рынков.

По результатам анкетирования на рынке мяса и мясных продуктов покупатели отдают предпочтение мясу птицы, вареным и копченым колбасам, сосискам и сарделькам. Чаще всего покупка мяса и мясных продуктов совершается в супермаркетах (торговой сети «Магнит») и крупных продуктовых магазинах. Главными критериями совершения покупки служат стоимость, опыт потребления и качество мяса и мясных продуктов. При изучении перспектив увеличения потребления мяса и мясных продуктов среди опрошенных было выявлено желание увеличить потребление мяса и дорогостоящих мясных продуктов (сырокопченых и копченых деликатесов). Основным фактором, сдерживающим рост потребления, респонденты определили высокие цены на продукцию и низкий уровень доходов.

Согласно медицинским нормам здорового питания, молоко и молочные продукты обязательно должны входить в рацион питания человека. Следовательно, данная группа продовольственных товаров должна быть доступна всем гражданам.

Опрос показал, что частота покупок молока и молочных продуктов на территории Белгородской области в среднем составляет 4-5 раз в неделю. Поскольку ценовых факторов, сдерживающих объем потребления молока и молочных продуктов не выявлено, рост рынка возможен только за счет пропаганды пользы потребления молока и доведения уровня его потребления до научно обоснованных норм.

Для данного рынка рекомендуется расширение ассортимента за счет выпуска десертных молочных продуктов, национальных кисломолочных продуктов и сыров. При продаже молока и молочных продуктов рекомендуется организовывать промо-акции с возможностью дегустации продукции.

Мониторинг потребительских предпочтений относительно хлебобулочных изделий показал, что исследуемый рынок не имеет тенденции к росту. Поэтому целесообразна ориентация на структурное изменение данного продовольственного рынка. В частности, перспективным может стать производство различных национальных видов хлебобулочных изделий, диетических и содержащих полезные и нетрадиционные ингредиенты. При продаже таких изделий целесообразно акцентировать внимание на их пользе с точки зрения здорового питания. При производстве хлеба и хлебобулочных изделий следует обращать большое внимание на эстетические аспекты, так как роль визуального восприятия данной группы товаров достаточно велика.

Характерной чертой агропромышленного комплекса Белгородской области являются высокие темпы роста рынка яиц, который стал возможен, в первую очередь, благодаря развитию отрасли птицеводства. Поэтому для данного продовольственного сектора наиболее остро стоит проблема сбыта продукции птицеводства.

Исследование потребительских предпочтений на рынке яиц Белгородской области показало, что он является насыщенным. Диверсификация ассортимента в силу особенностей самого товара невозможна. Исходя из этого, рекомендуется поддержание уровня качества данного продукта. Дополнительный объем производства должен ориентироваться либо на вывоз в другие регионы, либо на переработку в яичный порошок или меланж, которые необходимы в промышленном производстве различных продуктов питания.

Природно-климатические условия Белгородской области в силу ряда факторов наиболее пригодны для возделывания сахарной свеклы. В связи с этим свеклосахарный подкомплекс в регионе можно охарактеризовать как развитый. Конечным продуктом свеклосахарного подкомплекса является, прежде всего, сахар-песок, спрос на который остается стабильно высоким.

Основная масса респондентов затруднилась ответить на вопрос «Хотели бы Вы увеличить объем покупки сахара?», что в данном случае следует трактовать скорее как нежелание. Такие участники опроса составили 48,6 %. В той или иной степени не имеют желания увеличить объем покупки сахара 45,7 % покупателей, и только лишь 5,7 %

респондентов ответили на поставленный выше вопрос утвердительно. Такое распределение ответов на вопрос о желании увеличения объема потребления сахара во многом объясняет большое число респондентов (78,2%), которые считают, что в настоящее время ничто не сдерживает объем потребления сахара. Незначительное число респондентов считают, что сдерживающими факторами являются недостаточное качество продукции (4,6 %), недостаточный доход (2,2 %), недостаточный ассортимент (2,1 %), высокие цены на продукцию (1,6 %) и другие факторы (11,3 %).

На основании ответов респондентов можно сделать вывод, что региональный рынок сахара также насыщен. Отмечается склонность потребителей формировать незначительный запас сахара. Нарращивание объемов производства в Белгородской области целесообразно только при реализации сахара в других регионах (рис.1).

Таким образом, предложение на рынках основных продуктов питания Белгородской области формируется, прежде всего, за счет собственного производства, что характеризует данные рынки как стабильные и развивающиеся устойчиво высокими темпами.

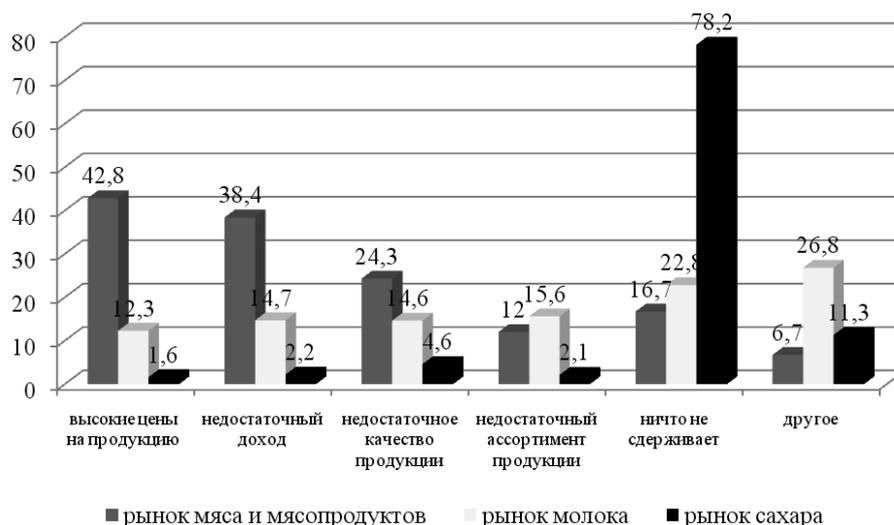


Рис. 1. Факторы, сдерживающие рост потребления основных продуктов в Белгородской области, %

По результатам опроса большинство потребителей региона предпочитают продукцию, производимую местными производителями. В частности, приобретая мясо и мясные продукты, местную продукцию предпочитают покупать 52 % потребителей, молоко и молочные продукты — 64 %, хлеб и хлебобулочные изделия — 82 %, яйца — 64 %. В то же время покупка сахара, производимого предприятиями Белгородской области, предпочтительна для 9 %. Для 43% респондентов предпочтителен сахар отечественных производителей, для 48% — не имеет значения. Такое распределение ответов, по нашему мнению, связано с тем, что часто покупку сахара осуществляют в магазинах самообслуживания торговой сети «Магнит», которая отдает приоритетное предпочтение сахару, произведенному в Краснодарском крае.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что все исследуемые рынки — мяса и мясных продуктов, молока и молочных продуктов, хлеба и хлебобулочных изделий, яиц и сахара — являются насыщенными. Физическая доступность продовольственных продуктов обеспечивается достаточным количеством и ассортиментным рядом. Экономическую доступность базовых продуктов питания в Белгородской области, которая характеризуется покупательной способностью доходов потребителей, можно характеризовать как достаточно высокую. По результатам анкетирования на вопрос «Хотели бы Вы увеличить объем покупки?» положительно ответили 12,1 % потребителей мяса и мясопродуктов, яиц — 2,7 %, хлеба и хлебобулочных изделий — 3,4 %, молока и молочных продуктов — 11,4 % респондентов.

К факторам, сдерживающим рост потребления мяса и мясных продуктов, относятся, прежде всего, недостаточный доход и высокие цены на продукцию (81,2% респондентов), что соответствует общей закономерности относительно положительной эластичности спроса по доходу на данный вид продовольствия в условиях недостаточного потребления.

В целом, для спроса на продовольствие характерна закономерность, сформулированная немецким статистиком Эрнстом Энгелем, и получившая название Закона Энгеля. В соответствии с Законом Энгеля, эластичность спроса по доходу на базовые продукты питания, как правило, меньше единицы. Это означает, что эластичность спроса на продовольственные товары по доходу обратно пропорциональна уровню среднедушевого дохода в стране, что по мере роста доходов населения доля доходов, идущих на продовольствие, относительно снижается. Эта закономерность носит универсальный характер как на микроэкономическом уровне (отдельного домохозяйства), так и макроуровне (общества в целом). Практически весь методический инструментарий для прогнозирования спроса на продовольствие основывается на Законе Энгеля.

Для стабильного насыщенного агропродовольственного рынка характерен неэластичный спрос на продовольствие и по доходу, и по цене. В такой ситуации расширение спроса невозможно за счет понижения цен. В условиях

ненасыщенного рынка продовольствия, для которого характерно фактическое потребление базовых продуктов питания ниже рекомендуемых норм потребления, соответствующих требованиям здорового питания, спрос на большинство основных видов продовольствия отличается положительной эластичностью по доходу. Прежде всего, это касается спроса на мясо и мясные продукты (Нуралиев, 2003).

Расчет коэффициентов эластичности спроса по цене и по доходу по базовым продуктам питания на рынках Белгородской области подтверждает основные теоретические положения теории эластичности и, в частности, действие Закона Энгеля (табл. 1).

Таблица 1

## Оценка эластичности спроса по цене и по доходу на базовые продукты питания в Белгородской области в 2011 г.

| Показатели                     | Объем спроса на душу населения, кг | Цена, руб./кг | Доход, тыс. руб. в год | Коэффициент |
|--------------------------------|------------------------------------|---------------|------------------------|-------------|
| Рынок мяса птицы               |                                    |               |                        |             |
| 2010 г.                        | 76                                 | 62,3          | 15222,7                | X           |
| 2011 г.                        | 76                                 | 71,42         | 17768,8                | X           |
| $E_p^D$                        | X                                  | X             | X                      | 0           |
| $E_I^D$                        | X                                  | X             | X                      | 0           |
| Рынок молока                   |                                    |               |                        |             |
| 2010 г.                        | 266                                | 24,70         | 15222,7                | X           |
| 2011 г.                        | 259                                | 27,20         | 17768,8                | X           |
| $E_p^D$                        | X                                  | X             | X                      | 0,29        |
| $E_I^D$                        | X                                  | X             | X                      | -0,02       |
| Рынок хлеба (хлеб «Дарницкий») |                                    |               |                        |             |
| 2010 г.                        | 137                                | 9,10          | 15222,7                | X           |
| 2011 г.                        | 136                                | 11,0          | 17768,8                | X           |
| $E_p^D$                        | X                                  | X             | X                      | 0,04        |
| $E_I^D$                        | X                                  | X             | X                      | -0,05       |
| Рынок яиц                      |                                    |               |                        |             |
| 2010 г.                        | 327 штук                           | 37,03         | 15222,7                | X           |
| 2011 г.                        | 326 штук                           | 38,13         | 17768,8                | X           |
| $E_p^D$                        | X                                  | X             | X                      | 0,1         |
| $E_I^D$                        | X                                  | X             | X                      | -0,02       |
| Рынок сахара                   |                                    |               |                        |             |
| 2010 г.                        | 49                                 | 37,08         | 15222,7                | X           |
| 2011 г.                        | 50                                 | 43,70         | 17768,8                | X           |
| $E_p^D$                        | X                                  | X             | X                      | 0,12        |
| $E_I^D$                        | X                                  | X             | X                      | 0,13        |

Нулевое значение коэффициента эластичности спроса по доходу, характерное для мяса птицы, означает, что увеличение доходов жителей Белгородской области в 2011 году на 16,7% тыс. рублей не отразилось на потреблении данного базового продукта.

Отрицательные значения коэффициента эластичности спроса по доходу, полученные при исследовании региональных рынков молока, хлеба и яиц, означают, что с ростом доходов потребителей спрос на данные продовольственные товары уменьшается.

Расчеты показали, что для рынка сахара Белгородской области в 2011 году по сравнению с предыдущим 2010 годом характерно положительное значение коэффициента эластичности спроса по доходу. Это означает, что с ростом дохода, объем спроса на данный продукт увеличился. Значение коэффициента на уровне 0,13 (меньше единицы) подтверждает действие Закона Эрнста Энгеля.

В целом, полученные результаты демонстрируют неэластичный спрос и по цене, и по доходу на исследуемых рынках. Это означает, что рынки мяса птицы, молока, хлеба, яиц и сахара являются насыщенными.

Таким образом, по результатам проведенного исследования потребительских предпочтений агропродовольственных рынков Белгородской области, связанного с базовыми продуктами питания (мясо, молоко, яйца, хлеб, сахар), можно сделать вывод о том, что рост объемов производства вышеперечисленных видов продовольствия в

Белгородской области в основном возможен за счет вывоза в регионы, которые испытывают потребности в продовольственных ресурсах, в частности в Уральский, Сибирский и Дальневосточный федеральные округа.

*ЛИТЕРАТУРА*

*Нуралиев С.У.* (2003). Продовольственный рынок: проблемы становления и перспективы развития. *Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики*. Доступно на: <http://www.gks.ru/>.

*REFERENCES*

*Nuraliev S.U.* (2003). Food market: problems of formation and development prospects. (In Russian.) *The official website of the Federal State Statistics Service*. Available at: <http://www.gks.ru/>. (In Russian.)

## БРЕНД ТЕРРИТОРИИ: СОДЕРЖАНИЕ, МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ, ПРАКТИКА КОНСТРУИРОВАНИЯ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

БАЖЕНОВА Е.Ю.,

кандидат экономических наук, доцент,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: ebazhenova@mail.ru

*В статье выделяются и рассматриваются концептуальные подходы к пониманию и формированию бренда территории, рассматриваются получившие наибольшее практическое воплощение модели построения территориальных брендов, анализируется практика разработки и продвижения туристических брендов российских регионов.*

**Ключевые слова:** бренд территории; региональный брендинг; маркетинг территории; конкурентная идентичность территории; региональное развитие.

## BRAND TERRITORY: CONTENT OF FORMING MODEL, CONSTRUCTION PRACTICES IN RUSSIAN REGIONS

BAZHENOVA E.YU.,

PhD, Associate Professor,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: ebazhenova@mail.ru

*The article highlighted and discussed conceptual approaches to understanding the formation of brand and territory are considered received the most practical implementation model for constructing regional brands, analyzes the practice of development and promotion of tourism brands Russian regions.*

**Keywords:** brand territory; regional branding; marketing territory; competitive identity territory; regional development.

**JEL classification:** M310, M390, O180, R580.

### Введение

В условиях острой глобальной конкуренции перед государствами и их территориями — регионами, городами стоит задача найти способ отличиться от других стран и регионов, найти свою нишу на глобальном рынке инвестиций или туристическом рынке. Именно идентичность и репутация страны и региона, закрепляемые в её бренде, становятся сегодня наиболее эффективным инструментом в конкурентной борьбе. В отличие от бренда товара или бренда компании, создание и управление брендом региона обеспечивают не только и не столько экономический, но и политический и весьма мощный социальный эффекты: привлечение инвестиций и туристов, укрепление интеграционных процессов, консолидация интересов и усилий населения и власти региона, информирование общественности о достижениях региона и т.п.

С. Анхольт, один из наиболее известных и влиятельных специалистов в области брендинга территорий, отмечает, что в современном мире единственной супердержавой является общественное мнение, и именно с этой супердержавой практически все государства пытаются построить дипломатические отношения (Логунцова И.В., 2012).

Выделим и рассмотрим сначала некоторые концептуальные подходы к пониманию и формированию бренда территории, а затем обратимся к практике разработки и продвижения туристических брендов российских регионов.

**Терминология**

Уделим некоторое внимание терминологии. В современной литературе отсутствует однозначное понимание не только термина «бренд», но тем более — «бренд территории». Бренд близко связан с понятием «торговая марка» и «товарный знак», также осуществляет функцию дифференциации от товаров-конкурентов, однако в отличие от последних, при этом создаёт добавленную ценность для потребителя, но автоматически не обеспечивает юридической защиты прав его обладателю.

Гуру рекламы и маркетинга Д. Огилви утверждает, что бренд — «это неосозаемая сумма свойств продукта: его имени, упаковки и цены, его истории, репутации и способа рекламирования. Бренд также является сочетанием впечатления, которое он производит на потребителей, и результатом их опыта его использования» (Цит. по: Пацула А.В., Сотников А.А., Злотницкий Е.Э., Колесник Н.Н., Сухинин И.В., 2010).

Различают также понятия *региональный бренд*, который применяется только относительно продуктовых брендов и брендов компаний и который позволяет чётко выделить субъект бизнеса, целевую аудиторию и коммерческий интерес, а также *бренд региона (территории)*, который является инструментом реализации стратегии развития территории. Бренд региона аккумулирует интересы «стейкхолдеров» региона — его населения, инвесторов, бизнеса, власти, и не ориентирован напрямую на достижение коммерческого интереса, а помимо экономической функции формирования предпосылок для создания добавленной стоимости, выполняет важнейшую социальную функцию — повышения жизненной мотивации жителей региона, роста их благосостояния и благополучия.

**Научные исследования бренда и брендинга региона**

*Брендинг территорий* (мест), в т. ч. регионов — относительно новое направление научных исследований, однако уже сейчас представлено достаточным количеством теорий и концепций формирования и управления брендами территорий, чтобы можно было попытаться дать некоторую классификацию этих теоретических построений, а также выделить и немного подробнее остановиться на некоторых наиболее значимых, на наш взгляд.

Научные исследования *брендинга территорий* условно можно разделить на несколько направлений (Пацула А.В., Сотников А.А., Злотницкий Е.Э., Колесник Н.Н., Сухинин И.В., 2010).

Первое направление связано с выявлением существенных характеристик бренда региона, нахождении сходства и отличий его от бизнес-бренда, и соответственно — обоснование возможности и границ переноса и заимствования брендинга территорий технологий и инструментария у бизнес-брендинга.

Второе направление - теоретические работы по поиску и обоснованию исходных методологических принципов и концепций позиционирования стран, регионов, городов и районов - относится скорее к маркетингу территорий как более широкому и ёмкому явлению.

Третье направление концентрируется на анализе и выработке технологических алгоритмов создания, продвижения и управления брендом территории.

Четвёртое направление исследований — оценочные исследования: выявление оптимальных моделей и методов оценки потенциала и ценности бренда.

**Модельное представление территориальных брендов: от теории к практике**

Рассмотрим кратко некоторые модели, развивающиеся в рамках третьего направления исследований и получившие наибольшее практическое воплощение.

*Модель колеса бренда.* В основе данной модели — ранжирование преимуществ, позиционирование бренда. Данная модель предложена компанией Bates Worldwide (Бурцева Т.А., Кузнецова А.В., Ворожцов С.Н., 2009) и использовалась в практике ведущих мировых компаний (ЗМ, Whiskey, Smirnoff, Zanussi, IBM, Whiskas и т. д.). В данной модели бренд представлен в виде набора концентрических окружностей, каждая из которых представляет отдельный элемент бренда. В центре — ядро, или «суть бренда», на которую затем «нанализываются» следующие составные части бренда: «индивидуальность», «ценности», «выгоды/преимущества» и, наконец, «атрибуты» бренда.

Суть или ядро бренда — центральная идея, предлагаемая потребителю.

Индивидуальность — если бы бренд был человеком, кем бы он был? Ценности отражают эмоциональные результаты использования бренда.

Преимущества — какой физический результат от использования бренда получит потребитель.

Атрибуты — физические и функциональные характеристики бренда (внешний вид товара, его физические характеристики; реклама; персонажи бренда; фирменный знак, логотип; цветовые сочетания, фирменные шрифты; музыка, голос, специфические фразы; естественные коммуникаторы, маркетинговые коммуникации, имеющие отношение к марке, рекламные образы, материалы PR, и т. д.).

«Колесо бренда» позволяет детально описать и систематизировать все аспекты взаимодействия бренда и потребителя. Эта концепция хорошо разработана и применяется для компаний и их продуктов («региональные бренды» в нашей терминологии), однако не всегда с лёгкостью адаптируется для брендов территории. Тем не менее, есть российские примеры удачного формирования бренда территории (города), которые хорошо описываются данной концепцией. Таков, например, бренд города Перми (Родькин П., 2011).

*Модель капитала бренда государства К. Динни.* Кейт Динни — один из крупнейших мировых специалистов в области брендинга территорий, научный редактор ведущего журнала издательства Palgrave Macmillan «Брендинг

территорий и общественная дипломатия» предложил концептуальную модель бренда страны, которая включает совокупность активов бренда, связанных с его именем и символом (Динни К., 2013).

Капитал бренда государства, согласно данной концепции, складывается из внутренних и внешних активов. Внутренние активы, в свою очередь, делятся на «врождённые» (иконография, ландшафт, культура) и «приобретённые» (внутренние встречные закупки, поддержка искусства, уровень лояльности). Во внешних активах К. Динни выделяет «активы, оцениваемые через опыт других людей» (восприятие имиджа страны, изображение страны в иностранной поп-культуре), и «рассредоточенные активы» (послы национального бренда, диаспора, экспорт). Согласно данной модели, архитектура национального бренда включает три уровня: собственно зонтичный национальный бренд; определяемые им бренды в отдельных сферах (туризм, экспорт, внутренние инвестиции, политика и культура, привлечение квалифицированных специалистов, спорт); самостоятельные бренды на уровне регионов, городов, отдельных национальных товаров и услуг, культурных и образовательных центров (Василенко И.А., Василенко Е.В., Ляпоров В.Н., Люлько А.Н., 2012).

В данной концепции туристическая привлекательность (туризм), с одной стороны, испытывает влияние национального бренда, входит в его зонтичную структуру, и бренда более локальной территории (региона, города и т.п.), с другой - является относительно самостоятельным объектом брендинга. При этом архитектура бренда территории (региона) тесно связана с национальным брендом

*Концепция бренда на основе конкурентной идентичности С. Анхольта.* В своей книге «Конкурентная идентичность - новое управление брендом наций, городов и регионов», разработчик концепции конкурентной идентичности, а также рейтинга брендов национальных государств. Он предложил модель шестиугольника бренда территории (элементы современного бренда территории): туризм, экспортные бренды, политика, бизнес и инвестиции, культура, люди. Идея С. Анхольта в том, что имидж территории не поддается искусственному конструированию, не возникает «на пустом месте», а определяется вполне осязаемыми и измеряемыми шестью группами параметров (Анхольт С., 2007).

С. Анхольт проводит исследование Индекс бренда страны (Nation Brand Index — NBI) и Индекс бренда города (City Brand Index - CBI) с целью определения того, как жители разных стран мира оценивают страны, города и регионы. Рейтинги национальных брендов С. Анхольта за 2008 и 2009 годы представлены в табл. 1 (*Соединенные Штаты возглавили...*, 2009).

Таблица 1

Рейтинг национальных брендов (Anholt Nation Brands Index - NBI)

| Место | 2009 год                  | 2008 год                  |
|-------|---------------------------|---------------------------|
| 1     | Соединенные Штаты Америки | Германия                  |
| 2     | Франция                   | Франция                   |
| 3     | Германия                  | Великобритания            |
| 4     | Великобритания            | Канада                    |
| 5     | Япония                    | Япония                    |
| 6     | Италия                    | Италия                    |
| 7     | Канада                    | Соединенные Штаты Америки |
| 8     | Швейцария                 | Швейцария                 |
| 9     | Австралия                 | Австралия                 |
| 10    | Испания, Швеция           | Швеция                    |
| 21    | Россия                    | Россия (22)               |

Рейтинг основан на международном исследовании, в котором принимают участие более 25 тысяч человек из 20 крупнейших развитых и развивающихся стран (в каждой стране проводится более 1000 интервью среди населения в возрасте от 18 лет и старше). Рейтинг отражает восприятие респондентами 50 рейтингуемых ведущих стран мира. Национальные бренды оцениваются по следующим шести параметрам:

- *экспорт* — определяет имидж продуктов и услуг в каждой стране, а также степень интереса, с которой покупатель активно ищет или наоборот избегают приобретать продукты, производящиеся в конкретной стране;
- *управление* — исследует общественное мнение относительно уровня честности и компетенции правительства страны, характеризует индивидуальные представления граждан о правительстве, а также взгляды на глобальные вопросы, такие как демократия, правосудие, социальная политика и защита окружающей среды;
- *культура и культурное наследие* — показывает глобальное восприятие наследия каждой страны и включает оценку уровня современной культуры страны, в том числе фильмы, музыку, живопись, спорт и литературу;
- *люди* — измеряет репутацию населения в таких областях как знания, образование, открытость, дружелюбие и другие качества, а также восприятие уровня потенциального гостеприимства граждан и дискриминации;
- *туризм* — измеряет степень интереса к посещению страны и привлекательность туристических достопримечательностей;

- *инвестиции и миграция* - определяет степень привлекательности отдельной страны относительно проживания, работы или учебы в ней, а также демонстрирует восприятие экономической и социальной ситуации в стране.

Россия пока занимает весьма скромные позиции на международном рынке национальных брендов. В августе 2005 года в «Рейтинге национальных брендов» из 25 стран Россия заняла 24 место, опередив в списке только Турцию. В 2006 году Россия поднялась на 20 позицию в списке из 35 представленных государств, а в рейтингах 2007, 2008 и 2009 годов занимала 22 и 21 место соответственно.

С. Анхольт представил в новом свете концепцию развития бренда страны. Он отметил, что брендинг государства (территорий) — это системный процесс согласования действий, поведения, инвестиций, инноваций и коммуникаций государства (территории) для реализации конкурентной идентичности.

### Практика российского брендинга регионов

Если в Европе, в Соединённых Штатах *брендинг территорий* (мест) как практическая деятельность начал осуществляться примерно с 1970-х годов, то в России активный интерес к практике брендинга территорий пришёл на начало XXI века. Это было обусловлено повышением самостоятельности и ответственности региональных властей за социально-экономическое развитие российских регионов, что, в свою очередь, означало усиление конкуренции между ними на внутреннем и внешнем рынках.

Д. Огилви очень точно отмечает, что бренд — это «мозаичный портрет, складывающийся из многих факторов: названия, упаковки, цены, рекламного облика и, самое главное, природы самого продукта» (Огилви Д., 2006). В данном случае «природа самого продукта» — это природа региона, аккумулирующего и интегрирующего на географической территории собственное относительно самостоятельное социально-демографическое, экономическое, политическое, культурное и пр. пространства.

В основе *бренда региона* (территории) должна лежать некоторая общепризнанная уникальность региона, а соответственно, можно говорить о следующих видах брендов территорий:

- *бренд географического места* — Тибет, озеро Байкал, Альпы;
- *бренд места исторического события* — Куликово поле, Коллизей, Парфенон;
- *бренд государства и входящих в него административных единиц* (бренд земли, штата, области, края, республики, города, района) — «Земля Обетованная» (Израиль), «мировой финансовый центр» (Нью-Йорк, Лондон), «культурная столица России» (Санкт-Петербург), «город невест» (Иваново), «город влюблённых» (Париж);
- *бренд производителя или территории происхождения* (бренд государства, географический регион, группа районов, городов) — «японская техника», «швейцарские часы», «венецианское стекло», «уральские сапожники», «вологодские кружева», «хохломова роспись».

*Бренд территории* взаимодействует с разнообразными целевыми аудиториями, наиболее значимыми группами из которых являются инвесторы, посетители (туристы), покупатели товаров и услуг на экспортных рынках, жители территории. Бренд территории предоставляет возможность формирования мультипликативных эффектов на уровне целевых аудиторий: создание ценности для жителей → формирование рынка трудовых ресурсов → реализация инвестиционных проектов → оказание услуг для посетителей территории, в т.ч. создание туристического продукта территории.

Таким образом, бренд территории — комплексный продукт функционирования как самой территории, так и её окружения. С другой стороны, комплексное функционирование всех сфер деятельности региона одновременно предполагает выделение основополагающего связующего звена, которым и становится *бренд региона*. В основе такого бренда лежит региональная (территориальная) идентичность, закрепляемая в экономической сфере (региональным производством конкурентоспособных товаров и услуг) и символическом пространстве (региональными символами, культивированием традиций существования территорий в истории). В этой связи *бренд территории* — это не просто торговый знак или территориальный символ. Это гармоничное сочетание социально-культурной среды региона, его инфраструктуры, административного управления и бизнеса, инвестиционной привлекательности, культуры, памятников истории, привлекающих туристические потоки.

Один из специалистов в области маркетинга территории П. Морозов (*Лоскутный бренд Ростовской области*) выделяет пять возможных направлений по увеличению привлекательности территории:

- 1) имиджевое — включает в себя связи с общественностью (имидж региона строится из высказываний о нём различного рода общественных деятелей, рекламы туристических агентств, публикаций в СМИ);
- 2) экономическое направление — предусматривает продвижение экономической привлекательности региона для инвесторов, в первую очередь, внутренних;
- 3) социальное направление — основывается на любви жителей к родному краю, в том числе путём реализации волонтерских (на общественных началах) социальных проектов;
- 4) культурное и научное направление — выражается в событийности: когда на территории проводятся фестивали и праздники, привлекающие туристов и участников со всей страны (а может и из других стран);
- 5) туристическое направление — сочетает в себе все вышеперечисленные виды развития.

*Вместо заключения: о перспективах конструирования территориального бренда Ростовской области*

Не только в мире, но и в России имеются примеры как создания успешных региональных брендов, оказавших позитивное воздействие на туристическую привлекательность региона (территории), так и примеры создания соб-

ственно туристического бренда территории. К первым можно отнести бренд Санкт-Петербурга как культурной столицы России. Примером второго направления территориального брендинга является «Великий Устюг – родина Деда Мороза».

Возможно создание бренда территории и для Ростовской области. Пока регион не имеет чётко сформированной идентичности на региональном российском пространстве. Попытка, имевшая место после создания в 2000 г. Южного федерального округа в составе 13 субъектов федерации, развивать столичные функции города Ростова-на-Дону не сильно отразилась на выделении и закреплении в общественном сознании уникальных черт самого региона. На наш взгляд, для успешного создания и продвижения бренда территории необходимо не только опираться на существующие конкурентные преимущества региона (конкурентная идентичность), но и найти тот архетип, заложенный в региональном сознании, образах, культуре и менталитете населения региона, который являлся бы, с одной стороны, ценностью для всего населения региона, а с другой — подчеркивал бы его некоторую индивидуальность.

В данной связи интерес представляет опыт Королевства Бутан и его концепция валового национального счастья (ВНС), в рамках которой не экономический рост является целью, а истинное развитие общества, которое, согласно данной концепции, возможно только тогда, когда тесно взаимосвязаны и материальная, и духовная составляющие. Практически это означает, что медленный, постепенный прогресс не разрушает традиционные ценности (семью, культуру, природу, религию), а все программы правительства, согласно принятой в 2008 г. Конституции Королевства, должны оцениваться не экономическими показателями, а по тому, сколько счастья они приносят людям.

Видимо, и для Ростовской области поиск сути бренда территории должен лежать по большей части не в экономической, а в духовной сфере. И здесь идея счастья, наполненная своим содержанием, также могла бы стать весьма уместной.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Анхольт С. (2004). Брендинг: дорога к мировому рынку. М.: Кудиц – Образ.
- Баженова Е.Ю. (2013). Бренд территории как инструмент маркетинга туристической привлекательности региона / Проблемы развития туризма глазами российских и польских учёных. Отв. ред. А.В. Сериков, Г. Сросляк. Ростов-на-Дону – Краков: МарТ.
- Бурцева Т.А., Кузнецова А.В., Ворожцов С.Н. (2009). Управление региональным брендом // *Маркетинг в России и за рубежом*, №1. Доступно на: <http://www.dis.ru/library/market/archive/2009/1/4778.html>.
- Василенко И.А., Василенко Е.В., Ляпоров В.Н., Люлько А.Н. (2012). Имидж России: концепция национального и территориального брендинга / Под ред. И.А. Василенко. М.: Экономика.
- Динни К. (2012). Брендинг территорий. Лучшие мировые практики. М.: Манн, Иванов и Фербер.
- Логунцова И.В. (2012). Теоретические обоснования создания сильных брендов современных территорий // *Государственное управление. Электронный вестник*, № 33. Доступно на: <http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/2012/33/Loguntsova.pdf>
- Лоскутний бренд Ростовской области. Доступно на: <http://rostovnadonu.bezformata.ru/listnews/loskutnij-brend-rostovskoj-oblasti/3227128/>.
- Огилви Д. (2006). Огилви о рекламе. М: Эксмо.
- Пацула А.В., Сотников А.А., Злотницкий Е.Э., Колесник Н.Н., Сухинин И.В. (2010). Бренд региона: концепт формирования и практика управления. Доступно на: <http://www.science-kaluga.ru/authors/?content=info&id=870>.
- Родькин П. (2011). Культурная оттепель России. Пермь — лучший территориальный бренд. Что дальше? Доступно на: <http://www.prdesign.ru/text/2011/perm.html>.
- Соединенные Штаты возглавили рейтинг национальных брендов Саймона Анхольта в 2009 году // Центр гуманитарных технологий. Доступно на: <http://gtmarket.ru/news/state/2009/10/29/2214>.
- Anholt S. (2007). Competitive identity. The new brand management for nations, cities and regions. Palgrave Macmillan.
- Bazhenova E., Sroslak G. (2013). Zarządzanie regionem, regionalizm i region w Federacji Rosyjskiej. Zarządzanie Publiczne. Nr 1(21) 2013. P.9-21. Available at: <http://www.wuj.pl/page,prodebook,prodid,2155,katid,118.html>.
- Serikov A.V., Barkov F.A., Bazhenova E.Y. (2013) Tourist Image of Rostov Agglomeration as a Factor of Regional Branding of the Rostov Region. World Applied Sciences Journal. Volume 26 Number 4, 2013. P. 484-488. Available at: <http://www.idosi.org/wasj/wasj26%284%292013.htm>.

#### REFERENCES

- Anholt S. (2004). Branding: the road to the world market. M. Kudits - Image. (In Russian.)
- Anholt S. (2007). Competitive identity. The new brand management for nations, cities and regions. Palgrave Macmillan.
- Bazhenova E.Y. (2013). Brand territory as a marketing tool tourist attraction in the region. Problems of development of tourism through the eyes of Russian and Polish scientists. Ed. A.V. Serikov, G. Sroslyak. Rostov-on-Don – Krakow: MarT. (In Russian.)
- Bazhenova E., Sroslak G. (2013). Zarządzanie regionem, regionalizm i region w Federacji Rosyjskiej. Zarządzanie Publiczne. Nr 1(21) 2013. P.9-21. Available at: <http://www.wuj.pl/page,prodebook,prodid,2155,katid,118.html>. (In Russian.)
- Burceva T.A., Kuznetsova A.V., Voroztsov S.N. (2009). Manage regional brand. Marketing in Russia and abroad. 2009. Nr 1. Available at: <http://www.dis.ru/library/market/archive/2009/1/4778.html>. (In Russian.)

*Vasilenko I.A., Vasilenko E.V., Lyaporov V.N., Lyul'ko A.N.* (2012). Russia's image: the concept of national and regional branding / Ed. I.A. Vasilenko. Moscow, Economics, 2012. (In Russian.)

*Dinny K.* (2013). Branding territories. Global best practices. Moscow, Mann, Ivanov and Ferber, 2013. (In Russian.)

*Loguntsova I.V.* (2012). Theoretical study on developing strong brands modern territories. Public Administration. The newsletter. 2012. Nr 33. August. Available at: <http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/2012/33/Loguntsova.pdf>. (In Russian.)

*Patchwork brand Rostov region.* Available at: <http://rostovnadonu.bezformata.ru/listnews/loskutnij-brend-rostovskoj-oblasti/3227128/>. (In Russian.)

*Ogilvy D.* (2006). Ogilvy on Advertising. Moscow, Penguin Books, 2006. (In Russian.)

*Patsula A.V., Sotnikov A.A., Zlotnitsky E.E., Kolesnik N.N., Sukhinin I.V.* (2010). Brand of the region: the formation of the concept and practice of management. Available at: <http://www.science-kaluga.ru/authors/?content=info&id=870>. (In Russian.)

*Rodkin P.* (2011). Russian cultural thaw. Perm - best territorial brand. What's next? Available at: <http://www.prdesign.ru/text/2011/perm.html>. (In Russian.)

*Serikov A.V., Barkov F.A., Bazhenova E.Y.* (2013) Tourist Image of Rostov Agglomeration as a Factor of Regional Branding of the Rostov Region. World Applied Sciences Journal. Volume 26 Number 4, 2013. P. 484-488. Available at: <http://www.idosi.org/wasj/wasj26%284%292013.htm>.

*The United States topped the rating of national brands Simon Anholt in 2009.* Centre for Humanitarian Technologies. Available at: <http://gtmarket.ru/news/state/2009/10/29/2214>. (In Russian.)

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

ЛОКТИОНОВА М.А.,

ассистент кафедры «Экономика и финансы»,  
Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт, г. Ставрополь,  
e-mail nalogi@ncstu.ru

*Процессы 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 современных систем управления как технологий достижения 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. Данное заключение обосновывается логикой управления устойчивым развитием, особенно в условиях нестабильной внешней среды, характерных для настоящего этапа развития российской экономики и ее региональной составляющей.*

**Ключевые слова:** анализ; промышленность; предприятие; управление; регион.

## MODERN TRENDS IN THE FUNCTIONING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE REGION

LOKTIONOVA M.A.,

Assistant of the Department «Economics and Finance»,  
North Caucasus Humanitarian-Technical Institute, Stavropol,  
e-mail nalogi@ncstu.ru

*Processes of economic transformations cause need of improvement of the mechanism of management of the enterprises of the industrial sphere, demanding theoretical justification and deep scientific judgment. As one of the perspective directions in this part development and deployment of modern control systems as technologies of achievement of a sustainable development of the managing subject acts. For ensuring effective activity of the modern enterprise great value have: control of processes of formation, monitoring and realization of operational and strategic objectives in the conditions of the unstable market environment; coordination of endogenous and exogenous factors of functioning; permission of interfunctional contradictions during the developing and implementation of rational administrative decisions, their conceptual justification, infrastructure and technological maintenance. This conclusion locates logic of management of a sustainable development, especially in the conditions of unstable environment, characteristic for the real stage of development of the Russian economy and its regional component.*

**Keywords:** analysis; industry; enterprise; management; region.

**JEL classification:** R32, R38.

Главными стратегическими и тактическими задачами развития отечественных промышленных предприятий, на решение которых направлена разработка современных систем управления, являются:

- необходимость повышения эффективности функционирования предприятий;
- создание системы обеспечения экономической устойчивости и выявление кризисных ситуаций (Кузьменко, 2013);
- в связи с усложнением процессов управления предприятием требуется построение специальной системы информационного обеспечения и разработка соответствующего механизма координации (Гурова, 2012);
- потребность в системах управления, обеспечивающих гибкость и надежность функционирования предприятий;
- преодоление комплекса противоречий, возникающих при внедрении контроллинга в оргструктуру предприятия.

Дать оценку эффективности происходящих изменений в промышленном комплексе можно в разрезе важнейших видов продукции и экспортных операций. Прогрессивность соответствующих структурных изменений можно оценить на основе установления тенденций производства основных видов продукции машиностроения – оборудования для промышленных предприятий.

Проведенный анализ товарной структуры экспорта Российской Федерации показывает, что в 2008–2011 гг. после начала периода финансового кризиса принципиальных позитивных изменений в структуре промышленного производства не наблюдается. Так, за период с 2008 по 2011 г. в товарной структуре экспорта России доля машин, оборудования и транспортных средств, представляющих собой наиболее наукоемкую промышленную продукцию, сократилась на 0,7 процентных пункта до 4,4 %, одновременно доля продукции топливно-энергетического комплекса выросла с 71,4 до 72,4 % (табл. 1) (Промышленность России 2011, 2012). За отчетный период снизились доли экспорта и ряда других групп продукции с высокой добавленной стоимостью, таких как продукция химической промышленности и каучук до 6,1 %. Уменьшилась также доля древесины и целлюлозно-бумажных изделий — с 2,6 до 2,2 %. Исходя из вышеизложенного, следует вывод о том, что наблюдающиеся позитивные тенденции в экспортных операциях обусловлены, прежде всего, благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой цен на минеральные продукты.

Таблица 1

**Товарная структура экспорта России в 2011 г., %**

| Показатель  | Значение |
|---|----------|
| Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье | 2,4      |
| Минеральные продукты                                  | 72,4     |
| Продукция химической промышленности                   | 6,1      |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия               | 2,2      |
| Металлы и изделия из них                              | 9,0      |
| Машины и оборудование                                 | 4,4      |

В Северо-Кавказском федеральном округе и Ставропольском крае важнейшие статьи экспорта традиционно представлены продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем. Их объем в 2011 г. составлял около 268 млн. долл. по СКФО и более 249 млн. долл. по краю (табл. 2) (Регионы России. Социально-экономические показатели 2011, 2012).

Таблица 2

**Товарная структура экспорта в 2011 г., млн долл.**

| Экспортируемые товары                   | Россия | Северо-Кавказский федеральный округ | Ставропольский край |
|---|--------|-------------------------------------|---------------------|
| Продовольственные товары и с/х сырье    | 13324  | 286,8                               | 249,4               |
| Продукция ТЭК                           | 361410 | 42,1                                | 1,2                 |
| Продукция химической промышленности     | 32520  | 737,2                               | 718,9               |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 11564  | 28,6                                | 0,3                 |
| Металлы и изделия из них                | 47795  | 65,3                                | 16,2                |
| Машины и оборудование                   | 25717  | 90,7                                | 76,5                |

Несмотря на аграрно-индустриальную специализацию территориального хозяйства, на первом месте по объемам экспортируемых товаров в регионе находятся предприятия химической промышленности (более 50% в 2011 г.) с оборотом 718,9 млн. долл., что составляет 97,5 % от экспорта федерального округа по этому виду деятельности (Кузьменко, Трысячный, 2013).

На основании анализа основных видов продукции в экспортных операциях можно утверждать, что отсутствие существенных структурных изменений в базовых отраслях промышленного комплекса привели к ряду характерных тенденций, одной из которых является высокая доля экспорта товаров с малой долей добавленной стоимости. Другая — импорт высокотехнологичной инновационной продукции, которая в Российской Федерации производит-

ся в недостаточном количестве. Сложившиеся негативные тенденции представляют собой серьезные угрозы для развития отрасли и ее территориальных сегментов.

В целях определения стратегических направлений развития промышленности региона следует провести анализ эффективности происходящих изменений в национальном производственном комплексе и его территориальном сегменте по основным видам продукции импортных операций. В процессе анализа товарной структуры импорта РФ выявлена характерная тенденция, которая заключается в том, что с 2008 г. в рассматриваемой структуре увеличивается доля машин, оборудования и транспортных средств с 45,2 % в 2008 г. до 49,6 %, а также продукции химической промышленности и каучука на 0,9 процентных пункта до 15,5 % (табл. 3) (Промышленность России 2011, 2012). Доля импортируемых продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, а также древесины и целлюлозно-бумажных изделий остается стабильной на уровне 13,8 и 2,3 % соответственно.

Таблица 3

Товарная структура импорта России в 2011 г., %

| Показатель  | Значение |
|---|----------|
| Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье | 13,8     |
| Текстиль  | 5,5      |
| Продукция химической промышленности                   | 15,5     |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия               | 2,3      |
| Металлы и изделия из них                              | 7,0      |
| Машины и оборудование                                 | 49,6     |

Северо-Кавказский федеральный округ и Ставропольский край также имеют зависимость от импортируемых машин, оборудования и транспортных средств, доля которых в импорте выросла до 580,2 и 223,5 млн долл. соответственно (табл. 4) (Регионы России. Социально-экономические показатели 2011, 2012).

Таблица 4

Товарная структура импорта в 2011 г., млн долл.

| Импортируемые товары                    | Россия | Северо-Кавказский федеральный округ | Ставропольский край |
|---|--------|-------------------------------------|---------------------|
| Продовольственные товары и с/х сырье    | 42544  | 641,5                               | 110,1               |
| Продукция ТЭК                           | 6600   | 170,3                               | 82,8                |
| Продукция химической промышленности     | 46171  | 125,0                               | 81,9                |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 6749   | 19,1                                | 11,2                |
| Металлы и изделия из них                | 22313  | 106,1                               | 82,4                |
| Машины и оборудование                   | 147197 | 580,2                               | 223,5               |

Высокий уровень импортозависимости российского машиностроения и его территориальных сегментов привел к тому, что доля импорта машин и оборудования превысила 50 % при его пороговом значении не более 30 %. Посткризисные темпы роста инвестиций на уровне 15-20 % в год, которые наблюдались с конца 2009 г. до 2012 г., снизились до значений 2008 г. (Кузьменко, Кузьменко, 2012). Данная негативная тенденция привела к тому, что упали темпы обновления основных фондов, индикативный показатель которых находится в кризисной зоне. Указанное предопределило снижение основных финансово-экономических показателей деятельности предприятий промышленности Ставропольского края. В связи с этим необходимо более детальное рассмотрение составляющих уровня экономической безопасности региона с учетом особенностей посткризисного восстановления экономики территории. Нахождение возможных «точек роста» будет способствовать выходу на устойчивые траектории социально-экономического развития и минимизации рисков при разработке и реализации антикризисных программ.

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

- недостаток внешних и внутренних инвестиций;
- неустойчивость, обусловленная низким уровнем материально-технического снабжения;
- недостаточное регулирование со стороны государственных институтов как на федеральном, так и на региональном уровнях;
- 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;
- диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что рассмотренные дестабилизирующие факторы и разработка направлений их разрешения с участием государственного регулирования развития промышленного сектора отражают потенциальные возможности повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятий отрасли.

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.

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*, Т. 11, № 1, Ч. 3, С. 114-117.

*Росстат* (2012). Промышленность России. 2011. Статистический сборник. М.: Росстат, 445 с.

*Росстат* (2012). Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011. Статистический сборник. М.: Росстат, 990 с.

Трысячный В.И. (2009). Современное состояние и тенденции развития рынка средств производства // *Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета*, № 3, С. 286-289.

REFERENCES

Gurova E.A., Kuzmenko I.P., Petrievsky I.V. (2012). Information component of management modern methods for sustainable development of the enterprise // *Herald Adyghe State University*, Number 2 (100), Pp. 236-243. (In Russian.)

Kuzmenko V.V., Kuzmenko I.P. (2012). Intercompany source of investment financing // *Economics of agricultural and processing enterprises*, Number 25, Pp. 50-57. (In Russian.)

Kuzmenko V.V., Trisyachnyi V.I. (2013). Conceptual underpinnings of development chemical enterprises in the region // *TERRA ECONOMICUS*, Vol. 11, Number 1, Ch 3, Pp. 114-117. (In Russian.)

*Rosstat* (2012). Russian industry. 2011. Statistical Compendium. M.: Rosstat, P. 990. (In Russian.)

*Rosstat* (2012). Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2011. Stat. Sat. M.: Rosstat. (In Russian.)

Trisyachnyi V.I. (2009). Current state and development trends in the means of production // *Bulletin of the North Caucasus State Technical University*, Number 3, Pp. 286-289. (In Russian.)

## КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПИИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**ГОЛЕВА Г.А.,**

кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры экономики и регионального менеджмента,  
Институт по переподготовке и повышению квалификации Южного федерального университета, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: golevag@mail.ru

*В статье рассмотрены современные концептуально-методологические подходы к региональной политике привлечения ПИИ. Автором выделено значение институциональных факторов в обеспечении притока ПИИ в принимающие регионы. Также обосновано применение качественного анализа эффектов ПИИ на основе положений институциональной теории.*

**Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции, институциональные условия, принимающие регионы, пространственная организация региональной экономики.

## CONCEPTUAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF MODERN REGIONAL POLICY ATTRACTING FDI IN NEW CONDITIONS OF SPATIAL ORGANIZATION OF REGIONAL ECONOMY

**GOLEVA G.A. ,**

PhD, Associate Professor of the Department of Economics and regional management,  
Institute of Retraining and Professional Development SFU, Rostov-on-Don,  
e-mail: golevag@mail.ru

*New approaches in conceptual and methodological foundations of modern regional policy attracting FDI are been analyzed. Underlined the importance of institutional conditions for FDI inflow to the host regions. Described the application of qualitative analysis of FDI effects using institutional theory provisions.*

**Keywords:** foreign direct investments; institutional conditions; host regions; spatial organization of regional economy.

**JEL classification:** O16, O18.

Активизация инвестиционных процессов на мезоуровне, усиление роли прямых иностранных инвестиций (ПИИ) как фактора развития региональной экономики делают актуальной задачу переосмысления концептуально-методологических основ региональной политики привлечения ПИИ. В современных условиях она не может рассматриваться в отрыве от анализа ключевых тенденций преобразования организационно-экономических и управленческих отношений на мезоуровне, в частности, связанных с формированием новой пространственной организацией региональной экономики.

Несмотря на то, что указанные вопросы нашли отражение в работах ряда авторов (Агаркова С.А. Хазиахметова А.З. Гринько Т.С. Шаймухамбетова К. и др.), исследование ПИИ в условиях современной территориально-производственной организации региональной экономики является недостаточно изученным и требует дальнейшего развития.

Анализ научной литературы по указанным направлениям (Агарков, 2005, Хазиахметов, 2012) позволяет выделить следующие концептуальные положения, лежащие в основе региональной политики привлечения ПИИ: все

более активное позиционирование региона в международном и глобальном масштабе; развитие современных форм территориально-производственной организации региональной экономики; превалирующее значение сетевых форм организации бизнеса, в том числе с участием ПИИ; возрастание значения социальных эффектов ПИИ и оценки их влияния на региональные социально-экономические системы по линии «ПИИ – триада «бизнес-общество-власть» принимающего региона»; нацеленность политики привлечения и освоения ПИИ на решение задач реструктуризации, инновационного развития и модернизации региональных социально-экономических систем.

Совершенствование региональной политики привлечения прямых иностранных инвестиций лежит в нескольких плоскостях: это усиление роли региона (субъекта федерации) в процессах привлечения и регулирования ПИИ, создание благоприятной для ПИИ региональной институциональной среды, создание благоприятных общеэкономических базовых условий для привлечения ПИИ в региональную экономику, информационное обеспечение привлечения ПИИ (см. табл.1).

Таблица 1

**Направления развития региональной политики привлечения прямых иностранных инвестиций (составлено автором)**

| Направления развития  | Содержание ключевых мер   |
|---|---|
| Усиление роли региона (субъекта федерации) в процессах привлечения и регулирования ПИИ                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• помощь в финансировании инвестиционных проектов;</li> <li>• поддержка инвестиционной и предпринимательской активности;</li> <li>• решение системных проблем развития региона;</li> <li>• системность мер поддержки иностранных инвесторов в регионе на основе региональной инвестиционной стратегии</li> </ul>   |
| Создание благоприятной для ПИИ региональной институциональной среды                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• упрощение процедур регистрации бизнеса;</li> <li>• благоприятный налоговый режим;</li> <li>• снижение административных барьеров;</li> <li>• сокращение бюрократии;</li> <li>• повышение компетентности и профессионализма местных чиновников;</li> <li>• обеспечение «догмы права», верховенства права;</li> <li>• сокращение коррупции;</li> <li>• сокращение влияния теневого сектора;</li> <li>• повышение заинтересованности местных властей в решении социально-экономических проблем региона;</li> <li>• повышение эффективности диалога «бизнес-власть»;</li> <li>• единая региональная стратегия развития региона в интересах триады «общество-бизнес-власть»;</li> <li>• борьба с монополизмом и проявлениями ограничения конкуренции;</li> <li>• устранение клановости во взаимоотношениях местного регионального управления и крупного бизнеса</li> </ul> |
| Создание благоприятных общеэкономических базовых условий для привлечения ПИИ в региональную экономику | <ul style="list-style-type: none"> <li>• стимулирование спроса;</li> <li>• развитие региональной инфраструктуры;</li> <li>• развитие бизнес-интеграции как прогрессивной формы организации бизнеса;</li> <li>• формирование инновационно-ориентированных производств;</li> <li>• развитие различных форм международного экономического сотрудничества;</li> <li>• развитие местного финансового рынка;</li> <li>• обеспечение рационального доступа к местным ресурсам;</li> <li>• контроль деятельности естественных монополий;</li> <li>• развитие рынка энергоресурсов;</li> <li>• развитие рынка услуг производственного характера</li> </ul>   |
| Информационное обеспечение привлечения ПИИ  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• создание информационно-аналитических центров;</li> <li>• продвижение региона на международных выставках, ярмарках, форумах;</li> <li>• расширение проектного подхода в привлечении ПИИ;</li> <li>• активизация деятельности уже существующих институтов поощрения и развития ПИИ</li> </ul>  |

Анализ результатов современных научных исследований в области региональной инвестиционной политики (Гринько, 2008, Шаймухамбетов, 2008) позволяет сделать вывод, что особый механизм региональной политики привлечения ПИИ, то есть совокупность взаимосвязанных методов, инструментов, методик, обеспечивающих реализацию ее ключевых целей и задач в комплексе целостной региональной инвестиционной системы, способствующих активному привлечению и рациональному (эффективному) освоению прямых иностранных инвестиций в регионе, формируют следующие компоненты:

- научное обоснование (в том числе методика и методология);
- институциональное обеспечение (в том числе административно-правовое);
- ресурсы (информационные, кадровые, инновационно-технологические, финансовые).

При этом региональная инвестиционная система состоит из следующих элементов: субъекты системы (инвесторы), объекты системы (инвестиции), механизм реализации, инвестиционная деятельность.

Указанные компоненты механизма регулирования ПИИ на мезоуровне в настоящее время в регионах России развиты недостаточно и нуждаются в дальнейшем научно-методологическом развитии. Причины кроются в слабости институциональной среды регионов, не выстроенной до конца системе государственного регулирования инвестиционными процессами и, соответственно, пока ее недостаточным соответствием новым условиям, которые диктуются глобализационными тенденциями и тенденциями усиления интернационализации хозяйственной жизни.

Новые условия организации регионального экономического пространства проявляются в его сетизации, распространении сетевых форм организации бизнеса. Как показывает мировая и российская практика, на современном этапе актуальность приобретают квази-интегрированные бизнес-структуры. В этой связи прямые иностранные инвестиции, попадая в принимающий регион, оказываются в ситуации необходимости взаимодействия с такими местными структурами, а региональные власти сталкиваются с проблемой выработки адекватных механизмов регулирования этих процессов.

Региональная политика привлечения ПИИ, отвечающая указанным реалиям, базируется на следующих стратегически важных моментах. Возрастает необходимость тесного взаимодействия инвестиционной политики региона с ее стратегическими целями развития, структурно-промышленной, инновационной, а для отдельных регионов и аграрной политикой. В этом случае достигается цель комплексного управления регионом, его единство в стратегическом, концептуальном и методологическом плане. Реализация подобного подхода предоставляет благоприятную почву для обеспечения сбалансированного развития народно-хозяйственного комплекса региона. В таком контексте, разумеется, требует переосмысления и функция стратегического развития региональной экономики с точки зрения ее усиления.

Другое важное положение, формирующее фундамент современной региональной политики привлечения ПИИ, состоит в осознании преобладающего значения иностранных инвестиций с точки зрения их вклада в инновационное развитие территории, активизацию процессов международного научно-технического и производственного обмена. Этим достигается долгосрочный эффект ПИИ для региона, соотносящийся с комплексными целями его развития.

Недостатки институциональной среды российских регионов выступают сегодня основным препятствием для рационализации структуры притока ПИИ в российский экономику в плане их отраслевой и территориальной диверсификации. Существенным фактором ее развития является формирование оптимального законодательного режима как на федеральном, так и на государственном уровне.

Наконец, одним из ключевых факторов развития регионов становится сегодня фактор социально-экономического развития, повышение качества жизни, что также должно найти отражение в подходах к оценке и регулированию инвестиционных проектов с участием международных компаний, реализуемых в условиях российских регионов.

Вышеуказанное актуализирует также развитие подходов к оценке эффектов ПИИ для принимающего региона. С учетом значения институциональных факторов своевременным становится более широкое применение для этого методологии институционализма.

Положения современной институциональной теории позволяют развивать концептуальные основы прямых иностранных инвестиций во взаимосвязи с меняющимися реалиями территориально-производственной структуры региональной экономики, в новом качестве рассматривать особенности взаимодействия иностранных компаний, осуществляющих ПИИ в регион, с местными компаниями.

Анализ институциональных процессов мезоуровня, в том числе связанных с притоком ПИИ, рассматривается сегодня в контексте институциональных условий, что оказывает непосредственное влияние на развитие методологии региональной политики привлечения иностранных инвестиций.

Институциональная среда состоит из совокупности формальных правил, устанавливаемых государством в рамках законодательства, и неформальных правил, в рамках которых реализуется «частный» порядок урегулирования взаимоотношений между индивидами и хозяйствующими субъектами (*Шерешева, 2006*).

Соответственно, и инвестиционный климат характеризуется на основе положений институциональной теории как особая подсистема в институциональной системе экономики региона, призванная создать предпосылки для наилучшего использования общественно-экономических отношений в развитии и научно-технологическом обновлении производительных сил общества через активную инвестиционную деятельность (*Бочаров, 2002*).

Указанное требует последовательного развития инструментального обеспечения процессов регулирования притока ПИИ в региональную экономику.

В современной науке и практике оценка эффектов ПИИ проводится в нескольких направлениях: статические и динамические эффекты, экономические, политические и социальные. С точки зрения субъективного подхода выделяют эффекты для региона в целом, для бизнеса, для общества. Применима также концептуализация отдельных аспектов в оценке указанных эффектов: экономическая эффективность (общественная, коммерческая, бюджетная), социальная эффективность (оценка социальных результатов), экологическая эффективность (оценка экологических результатов) и др.

Эффективность ПИИ для экономики региона важна с точки зрения мультипликативного подхода: приток иностранного капитала приводит к появлению в регионе успешно работающих предприятий с новыми рабочими местами и более высоким уровнем заработной платы, что в свою очередь влечет за собой увеличение емкости местного рынка, развитие смежных производств и обслуживающих компаний. То есть понятие прямых иностранных инвестиций сегодня проходит процесс переосмысления. Их вполне обоснованно все чаще трактуют как «пакет», в котором наряду с собственно притоком капитала в принимающий регион большое значение приобретает поступление новых производственных и управленческих технологий.

Анализ эффектов, которые оказывают прямые иностранные инвестиции на экономику принимающего региона, может проводиться с использованием различных моделей и методов. Это, например, дифференциальная модель межстранового перераспределения капитала В.Леонтьева, в основе которой лежит принцип мультипликатора и принцип акселератора. Обычно эту модель применяют для анализа общемировых тенденций экономического развития.

Для анализа влияния ПИИ в конкретной стране используют модель Вельфенса-Джесински и ее модификации, которая строится на использовании в качестве инструмента производственных функций.

Кроме этого, в распоряжении исследователей имеются модели типа «хищник-жертва», построенные на выявлении взаимосвязей между местными и иностранными инвестициями и их эконометрическими характеристиками.

Для целей анализа эффектов ПИИ в принимающем регионе может быть использован широкий набор показателей, в числе которых валовый региональный продукт, показатели, характеризующие состояние местной производственной базы, местного рынка труда, предпринимательской сферы и пр.

Применение строгих математических моделей в рассматриваемой сфере затруднено отсутствием конечного набора факторов, влияющих на результирующее значение конечного параметра, зачастую субъективный характер их оценки, взаимозависимость и разнонаправленность переменных, включаемых в расчеты, а также ситуационный характер такого влияния.

Однако традиционная коммерческо-бюджетная эффективность ПИИ постепенно утрачивает свою актуальность, уступая место анализу качественных параметров их влияния на территориально-производственную структуру региональной экономики, в том числе с точки зрения институциональной теории.

Для оценки эффекта ПИИ для принимающего региона в современных условиях применим многокритериальный подход, ключевое место в котором занимает оценка последствий иностранных инвестиций для триады «бизнес-общество-власть» (см. табл. 2). Выстраивание критериев осуществляется в соответствии со степенью приоритетности, которая в свою очередь диктуется возможностями решения ключевых проблем развития региона.

Таким образом, оценка эффекта ПИИ в современных условиях встраивается в матрицу соотнесения разнонаправленных критериев, соотнесенных с потребностями триады (см. табл. 2).

Таблица 2

Матрица оценки эффектов ПИИ для принимающего региона (составлено автором)

|                    |   | Бизнес                            | Общество                          | Власть                            |
|--------------------|---|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Уровни управления  | национальный                            | Ожидаемые<br>эффекты<br>от<br>ПИИ | Ожидаемые<br>эффекты<br>от<br>ПИИ | Ожидаемые<br>эффекты<br>от<br>ПИИ |
|                    | региональный                            |                                   |                                   |                                   |
|                    | отраслевой                              |                                   |                                   |                                   |
|                    | уровень интегрированных бизнес-структур |                                   |                                   |                                   |
|                    | уровень предприятий (фирм)              |                                   |                                   |                                   |
| Временной охват    | долгосрочный                            |                                   |                                   |                                   |
|                    | среднесрочный                           |                                   |                                   |                                   |
|                    | краткосрочный                           |                                   |                                   |                                   |
| Сферы деятельности | коммерческая                            |                                   |                                   |                                   |
|                    | инновационная                           |                                   |                                   |                                   |
|                    | научно-исследовательская деятельность   |                                   |                                   |                                   |
|                    | строительство                           |                                   |                                   |                                   |
|                    | производство                            |                                   |                                   |                                   |
|                    | услуги                                  |                                   |                                   |                                   |
|                    | АПК                                     |                                   |                                   |                                   |
|                    | социальная                              |                                   |                                   |                                   |

Сам термин «триада «бизнес-общество-власть»» не является новым, он широко используется в научной и периодической литературе в связи с анализом политической жизни либо в контексте корпоративной социальной ответственности. Применительно к исследованию экономических процессов этот термин используется необоснованно редко.

В ключе настоящего исследования, напротив, значение триады высоко и при оценке эффектов ПИИ для принимающего региона (а в этой связи и, по сути — для проектирования региональной политики привлечения иностранных инвестиций) выступает в качестве ключевых координат.

Упорядочение критериев оценки эффектов ПИИ для принимающего региона происходит на основе установления их приоритетности в конкретно-исторических, политических и социально-экономических условиях конкретного региона. Применение матричного подхода позволяет обеспечивать комплексный характер проводимой оценки в условиях ограничений, которые были указаны ранее.

Развитие механизма региональной политики привлечения ПИИ является актуальной задачей для российских регионов. Не является в этом вопросе исключением и Ростовская область.

Для нашего региона, в частности, важной задачей становится сегодня не только признание и, но и активные действия по развитию научного обеспечения региональной инвестиционной политики с учетом местных особенностей и использованием наилучших достижений мирового опыта. При ее разработке необходимо учитывать тесную взаимосвязь между новыми современными тенденциями пространственной организации региональной экономики, выделением в качестве ее структурообразующих элементов различных форм квази-интеграции бизнеса при одновременном усилении роли ПИИ для регионального социально-экономического развития.

Важность институциональных условий для притока и эффективного освоения ПИИ в региональной экономике заставляет руководство области более пристальное внимание уделять институциональному обеспечению региональной политики привлечения иностранных инвестиций, в том числе в плане развития региональной правовой базы в соответствии с формируемыми федеральными стандартами, а также в соответствии с международными нормами и правилами. Проблемами, характерными для нашего региона и требующими решения применительно к рассматриваемой сфере, остаются разобщенность уровней власти, низкая корреляция между личными интересами чиновников и интересами социально-экономического развития региона, ассиметричный характер условий доступа иностранных инвесторов в районы области (наличие так называемых периферийных зон) и др. В институциональном плане усиливается значение благоприятных условий для самоорганизации бизнеса, а их решение находится в тесной взаимосвязи с решением проблем коррупции и теневой экономики в регионе.

Ростовская область не может пока похвастаться развитой системой информационного обеспечения реальных и потенциальных иностранных инвесторов. Хотя формально в регионе уже сформированы и начали работать институты поддержки иностранных инвестиций, пока рано говорить об их высокой эффективности ввиду короткого срока действия, отсутствия опыта и отсутствия анализа результатов деятельности в долгосрочном масштабе.

Слабо реализуются в Ростовской области возможности применения инструментов маркетинга в продвижении региона на международной арене, формировании его позитивного инвестиционного имиджа. Много нерешенных вопросов остается в отношении подготовки квалифицированных кадров, способных работать в условиях активизации международного экономического сотрудничества как в деловой сфере, так и в сфере государственного управления.

На основе вышеизложенного можно заключить, что новые условия и факторы, обеспечивающие развитие регионов, а также новая роль и формы осуществления процессов международного инвестирования и международного производства, делают необходимым развитие теоретико-методологических основ региональной политики привлечения ПИИ. Реализация инвестиционной политики должна носить комплексный, системный характер, должна быть обеспечена преемственность подходов к управлению иностранными инвестициями в регионе, которая является залогом стабильности инвестиционного климата и одновременно обеспечивает постепенный эволюционный характер изменений в подходах к восприятию ПИИ региональной социально-экономической системой.

#### ЛИТЕРАТУРА

Агарков С.А. (2005). Роль инновационно-инвестиционной политики в развитии региональной экономики. М.: Экономика.

Бочаров В. В. (2002). Инвестиции. СПб.: Питер, С. 110.

Гринько Т.С. (2008). Совершенствование механизма региональной инвестиционной политики : на примере Республики Башкортостан. Дисс. ... канд. экон. наук. 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности в т. ч.: теория управления экономическими системами; макроэкономика; экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика; логистика; экономика труда; экономика народонаселения и демография; экономика природопользования. Хазиахметов А.З. (2012). Повышение инвестиционной привлекательности региона на основе использования инструментов институционального проектирования. Дисс. ... докт. экон. наук. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика). Казань.

Шаймухамбетов К. (2008). Социально-экономические проблемы инвестирования структурных преобразований в регионах России. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов.

Шерешева М. Ю. (2006). Межорганизационные сети в системе форм функционирования современных отраслевых рынков. Дисс. ... докт. экон. наук. 08.00.01 Экономическая теория (область исследования — институциональная теория). Москва.

#### REFERENCES

Agarkov S.A. (2005). The role of innovation and investment policies to the regional economy. M.: The Economy. (In Russian.)

Bocharov V.V. (2002). Investment. St. Petersburg .: Peter. P. 110. (In Russian.)

Grin'ko T.S. (2008). Improving the mechanism of regional investment policy: the case of the Republic of Bashkortostan. Diss. PhD. 08.00.05 — Economy and management of a national economy (in industries and activities including : the theory of economic systems, macroeconomics, economics, organization and management of enterprises, industries and complexes; innovation management; regional economy, logistics, labor economics; population Economics and Demography, environmental economics. (In Russian.)

*Khaziakhmetov A.Z.* (2012). Increasing the investment attractiveness of the region through the use of tools of institutional design. Diss. Doctor of Sciences. 08.00.05 — Economy and management of a national economy (regional economy). Kazan. (In Russian.)

*Shaymuhambetov K.* (2008). Socio-economic problems of investment structural reforms in the Russian regions. St. Petersburg. Saint-Petersburg State University. University of Economics and Finance. (In Russian.)

*Sheresheva M. Yu.* (2006). Inter-organizational networking in the functioning of modern forms of industrial markets. Diss. Doctor of Sciences. 08.00.01 Economics (institutional theory). Moscow. (In Russian.)

## ВЛИЯНИЯ КОМПОНЕНТ-ДРАЙВЕРОВ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕГИОНЕ

ЗЕМЛЯНОВ Д.А.,

аспирант кафедры Национальной и региональной экономики,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: d.a.zemlyanov@inbox.ru

*В статье обосновано влияние человеческого капитала на развитие системы социально-трудовых отношений в регионе, выделены основные компоненты-драйверы человеческого капитала, оказывающие наибольшее влияние на современном этапе развития российских регионов, проанализированы основные показатели динамики человеческого капитала в Ростовской области и региональной среды социально-трудовых отношений, сформированы предложения по их приоритетному развитию в рамках современных форм взаимодействия государства, бизнеса и социума региона.*

**Ключевые слова:** социально-трудовые отношения; человеческий капитал; регион; социальная сфера.

## INFLUENCES OF THE COMPONENT-DRIVERS OF HUMAN CAPITAL ON THE DEVELOPMENT OF SOCIAL-WORKING RELATIONS IN THE REGION

ZEMLYANOV D.A.,

Graduate student of the department of National and Regional Economy,  
Rostov State Economic University, Rostov-on-Don,  
e-mail: d.a.zemlyanov @ inbox.ru

*In the article the influence of human capital on the development of the system of social-working relations in the region is substantiated, are isolated the basic component- drivers of human capital, okazyvaeyushchie the greatest influence on present development stage of Russian regions, are analyzed the basic indices of the dynamics of human capital in the Rostovskaya province and the regional media of social- working relations, are formed proposals on their priority development within the framework of the contemporary forms of interaction of state, business and sotsiuma of the region.*

**Keywords:** social-working relations; human capital; region; social sphere.

**JEL classification:** J20, J21, J24.

Одним из основных субъектов социально-трудовых отношений в регионе являются наемные работники, от образования, квалификации, профессиональных навыков, уровня здоровья, общего психо-эмоционального состояния и ряда других характеристик которых во многом зависит не только успешность непосредственно связанной с ними трудовой деятельности, но и конкурентоспособность предприятий (организаций) и региона в целом. Перечисленные составляющие, в то же время, могут быть рассмотрены как элементы такого, широко распространенного в последнее время, понятия, как человеческий капитал, который представляет собой совокупность способностей и навыков человека, которые он может реализовать на рынке труда. В связи с этим в современных условиях человеческий капитал может и должен рассматриваться как важный ресурс повышения эффективности социально-трудовых отношений в регионе.

Человеческий капитал и его компоненты являются фундаментальными ресурсами повышения эффективности социально-трудовых отношений в регионе, причем в последнее время их роль в обеспечении экономического роста и конкурентоспособности регионов существенно повышается. Социально-трудовые отношения в регионе представ-

ляют собой совокупность взаимосвязей и взаимоотношений, возникающих между индивидуумами и их группами в процессах, обусловленных трудовой деятельностью населения, проживающего на территории региона. На уровне региона социально-трудовые отношения образуют систему, включающую субъекты, уровни и предмет социально-трудовых отношений.

Стандартно субъектами социально-трудовых отношений считаются работники, работодатели и государство (в регионе — в лице региональных органов власти). Их взаимодействие может осуществляться и рассматриваться на различных уровнях: индивидуальном, коллективном, государственном, а также на уровне организации (предприятия), рабочего места и т.д. В регионе систему социально-трудовых отношений целесообразно рассматривать на уровне сформированной на его территории благоприятной (или неблагоприятной) региональной среды, позволяющей субъектам социально-трудовых отношений реализовывать свои цели в процессе взаимодействия по поводу осуществления трудовой деятельности. От того, насколько развита региональная среда для осуществления в ней эффективной трудовой деятельности, зависит, как будут реализованы возникающие между субъектами социально-трудовых отношений взаимосвязи: двусторонние (работник-работник; работник-работодатель; профсоюз-работодатель; работодатель-государство; работник-государство), а также возникающие в настоящее время многосторонние взаимосвязи на их основе (например, трехсторонние соглашения между работодателями, профсоюзами и работниками).

Предмет социально-трудовых отношений определяется целями, к достижению которых стремятся люди на различных этапах их деятельности. Современные подходы к реализации трудовой деятельности, к которым пришли в развитых странах, показывают, что работник, реализующий свои личные цели развития через деятельность в компании (на предприятии), работает более качественно и эффективно, чем просто при получении материальной компенсации за проделанную работу.

При этом общей для всех людей целью, в том числе, и наемных работников, является обеспечение общего высокого качества жизни, развитие своего человеческого потенциала. Понятие человеческого потенциала построено на концепции развития человека, основная суть которой состоит в том, что «развитие человека представляет собой процесс расширения свободы людей жить долгой, здоровой и творческой жизнью, на осуществление других целей, которые, по их мнению, обладают ценностью; активно участвовать в обеспечении справедливости и устойчивости развития на планете» (*Доклад о развитии человеческого потенциала...*, 2010).

В свете этого определения развитие человека имеет три компонента (*Доклад о развитии человеческого потенциала...*, 2010): благосостояние (расширение реальных свобод человека таким образом, чтобы они могли процветать); расширение прав и возможностей, а также агентность (возможность человека и групп действовать и получать ценные результаты), справедливость (повышение социальной справедливости, обеспечение устойчивости результатов во времени, уважение прав человека и других целей общества).

Учитывая, что принято различать три основных стадии жизненного цикла человека (от рождения до окончания обучения; период трудовой и/или семейной деятельности; период после трудовой деятельности), с точки зрения развития системы социально-трудовых отношений в регионе вышесказанное включает ряд дополнительных требований к региональной среде их осуществления: доступность образования (как физическая и финансовая, так и структурная, т.е. в принципе наличие интересующих направлений и профилей в системе образования); получение достойного дохода при наличии не только финансовой мотивации, но и других ее компонентов (возможности строить карьеру, понимать высокую значимость своей работы, реализовывать и развивать индивидуальные навыки и способности и т.д.); возможность поддержания высокого уровня здоровья и реализации духовных интересов.

Если региональная среда в процессе функционирования системы социально-трудовых отношений позволяет реализовать вышеперечисленные условия, можно говорить о том, что такие отношения будут эффективными. В связи с этим повышение эффективности социально-трудовых отношений в регионе предполагает реализацию мер, направленных на достижение положительных результатов в названных направлениях. Естественно, что предложенные направления могут быть реализованы на разных уровнях, но если ситуация по ним улучшается, это будет способствовать и росту эффективности социально-трудовых отношений.

Таким образом, разработка теоретических основ формирования, накопления и использования человеческого капитала на уровне региона, определение стратегических направлений вложения средств в развитие отдельных приоритетных сфер его формирования, приобретает особую значимость и актуальность для повышения эффективности социально-трудовых отношений.

В связи с этим нами предлагается следующая модель системы социально-трудовых отношений в регионе, опирающаяся на рассмотрение человеческого капитала (потенциала) как основополагающего ресурса повышения их эффективности (рис. 1).

В предлагаемой модели центральным звеном являются компоненты-драйверы человеческого капитала, которые представляют собой наиболее значимые «точки» влияния принципов и постулатов концепции развития человека (человеческого потенциала) на эффективность социально-трудовых отношений в современных российских регионах. Именно за счет целенаправленного воздействия на данные компоненты возможно улучшение качества региональной среды для реализации эффективных социально-трудовых отношений.

В соответствии с современным состоянием социально-трудовых отношений в российских регионах и имеющейся научной литературы относительно составляющих компонентов человеческого капитала, в работе выделены следующие компоненты-драйверы: сфера занятости населения; образование и повышение квалификации; развитие современных систем мотивации трудовой деятельности; здравоохранение и здоровый образ жизни; сфера культуры, социально-психологическая атмосфера.



**Рис. 1.** Модель влияния компонент-драйверов человеческого капитала (потенциала) на эффективность системы социально-трудовых отношений в регионе [разработка автора]

Предлагаемые драйверы развития человеческого капитала в регионе следует выделить в качестве приоритетных, что требует выработки мер целенаправленного воздействия на них. Выбор его направлений, методов и инструментов должен осуществляться не только государством в лице региональных органов власти, но и другими субъектами социально-трудовых отношений (работодателями и работниками, профсоюзами, объединениями работодателей и т.п.), что требует перехода их взаимодействия на новый качественный уровень (за счет распространения практики государственно-частного и социального партнерства в социально-трудовой сфере).

Для анализа влияния показателей развития человека (человеческого потенциала) на эффективность социально-трудовых отношений в регионе в статье рассмотрены региональные аспекты Индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) в РФ и Ростовской области.

По данным Доклада о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 г., во всех регионах ИРЧП за 2000-е гг. существенно вырос. Рост отмечался в 71 регионе из 80 (индекс не рассчитывался для трех автономных округов, входящих в состав других регионов). В целом по России индекс за 2010 г. незначительно вырос по сравнению с предыдущим годом. При этом за описываемый период региональная дифференциация по ИРЧП почти не меняется: немногим более 20 % населения живет в относительно благополучных регионах, около 10 % — в регионах-аутсайдерах, а более 2/3 — в регионах со средним уровнем человеческого развития. Эти пропорции не менялись в течение последнего десятилетия, т.е. неравенство носит устойчивый характер. (*Доклад о развитии человеческого потенциала...*, 2013).

Ростовская область относится к регионам со средним уровнем человеческого развития. При этом можно проследить динамику ИРЧП и его основных компонентов за последние несколько лет (табл. 1).

Как видно из данных, представленных в табл. 1, с 2001 по 2010 гг. ИРЧП Ростовской области вырос, однако в 2010 году оказался несколько ниже, чем в 2009, при этом он стандартно ниже среднероссийского значения ИРЧП, хотя и демонстрирует положительную динамику. Исходя из динамики значений основных составляющих ИРЧП (индекс дохода, долголетия и образованности) Ростовской области, можно сказать, что наибольшее влияние на его снижение оказывает значительно более низкий ВРП на душу населения в регионе, по сравнению со среднероссийскими значениями: так, ВРП на душу населения Ростовской области в среднем в 1,6-1,9 раз ниже, чем аналогичный показатель по Российской Федерации. Не дотягивают до среднероссийского уровня и показатели образованности населения, что приводит к сравнительно низкому значению индекса образованности региона по сравнению с РФ в целом.

Единственный показатель, который превышает, хотя и не намного, среднероссийские значения — это продолжительность жизни, которая демонстрирует позитивную тенденцию ее увеличения. Тот факт, что на значение ИРЧП Ростовской области наибольшее негативное влияние оказывает индекс дохода, при снижении индекса образованности (бывшего ранее на достаточно высоком уровне — в 2001 году он был выше среднероссийского), говорит о том, что в

регионе происходит деградация трудовых ресурсов и пока не сформирована благоприятная среда для высокоэффективных социально-трудовых отношений.

Таблица 1

**Динамика индекса развития человеческого потенциала и его основных компонентов,  
Ростовская область в сравнении с РФ, 2001-2010 гг. [составлено по 1, 2]**

| Показатели                             | 2001  |       | 2003  |       | 2004  |       | 2005  |       | 2007  |       | 2009  |       | 2010  |       |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|  | РФ    | РО    |
| ИРЧП                                   | 0,761 | 0,741 | 0,773 | 0,747 | 0,781 | 0,754 | 0,792 | 0,763 | 0,817 | 0,788 | 0,840 | 0,818 | 0,843 | 0,816 |
| ВРП на душу населения, в долл. по ППС  | 7438  | 4581  | 8800  | 5014  | 9922  | 5505  | 11861 | 6267  | 14737 | 8288  | 18869 | 11302 | 19674 | 11438 |
| Индекс дохода                          | 0,719 | 0,638 | 0,747 | 0,653 | 0,767 | 0,669 | 0,797 | 0,691 | 0,833 | 0,737 | 0,875 | 0,789 | 0,882 | 0,791 |
| Ожидаемая продолжительность жизни, лет | 65,3  | 66,2  | 64,9  | 66,3  | 65,3  | 66,7  | 65,3  | 66,9  | 67,5  | 68,4  | 68,7  | 69,5  | 68,8  | 69,6  |
| Индекс долголетия                      | 0,672 | 0,687 | 0,664 | 0,689 | 0,671 | 0,696 | 0,672 | 0,699 | 0,709 | 0,723 | 0,728 | 0,742 | 0,731 | 0,744 |
| Уровень грамотности, в %               | 99,0  | 99,1  | 99,0  | 99,1  | 99,0  | 99,1  | 99,4  | 99,1  | 99,4  | 99,1  | 99,4  | 99,1  | 99,7  | 99,7  |
| Полнота охвата обучением               | 69,8  | 71,1  | 73,9  | 71,8  | 73,7  | 71,4  | 73,4  | 72,0  | 73,5  | 72,7  | 76,6  | 78,2  | 75,5  | 74,4  |
| Индекс образованности                  | 0,893 | 0,898 | 0,906 | 0,900 | 0,906 | 0,899 | 0,907 | 0,901 | 0,735 | 0,727 | 0,918 | 0,921 | 0,916 | 0,913 |
| Место РО по ИРЧП среди регионов РФ     | -     | 33    | -     | 39    | -     | 38    | -     | 35    | -     | 35    | -     | 28    | -     | 40    |

Региональная среда Ростовской области может быть охарактеризована рядом показателей, динамика которых за 2005-2011 гг. представлена в табл. 2.

Как видно из табл. 2, численность экономически активного населения в Ростовской области с 2006 по 2008 гг. увеличивалась, однако к 2011 году стала сокращаться. Аналогичную динамику показывает показатель среднегодовой численности занятых в экономике, который в 2011 г. даже ниже, чем в начале рассматриваемого периода.

Таблица 2

**Некоторые показатели региональной среды развития социально-трудовых отношений  
в Ростовской области, 2005-2011 гг. [составлено по 3, 4]**

| Показатель   | 2006               | 2007               | 2008                | 2009                | 2010                | 2011                |
|--|--------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Численность экономически активного населения, тыс. чел.  | 2132               | 2194               | 2227                | 2199                | 2163                | 2175                |
| Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.   | 1903,6             | 1915,1             | 1930,6              | 1901,5              | 1895,7              | 1902,2              |
| Уровень экономической активности населения, % (РФ/РО)  | 66,1/<br>62,7      | 67,1/<br>64,7      | 67,7/<br>65,8       | 67,8/<br>65,3       | 67,7/<br>64,5       | 68,3/<br>65,4       |
| Уровень безработицы, % (РФ/РО)   | 7,2/8,0            | 6,1/6,8            | 6,3/6,6             | 8,4/8,4             | 7,5/7,8             | 6,6/7,3             |
| Потребность в работниках, заявленная организациями в государственные учреждения службы занятости населения, чел.   | 29857              | 33031              | 20937               | 17617               | 23588               | 29983               |
| Среднедушевые денежные доходы населения, руб./мес. (РФ/РО)   | 10155/<br>7483     | 12540/<br>9539     | 14864/<br>12028     | 16895/<br>12800     | 18951/<br>14647     | 20755/<br>16010     |
| Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб. (РФ/РО)   | 10633,9/<br>7568,9 | 13593,4/<br>9779,6 | 17290,1/<br>12539,0 | 18637,5/<br>13882,5 | 20952,2/<br>15243,9 | 23369,2/<br>16949,5 |
| Средний размер назначенных пенсий, руб. (РФ/РО)  | 2841,6/<br>2667,7  | 3682,3/<br>3443,9  | 4546,3/<br>4234,3   | 6177,4/<br>5730,5   | 7593,9/<br>7057,2   | 8272,7/<br>7661,9   |
| Расходы консолидированного бюджета РО на образование, млн руб./ Их доля в общих расходах консолидированного бюджета РО, %                                  | 15836,2/<br>27,2   | 20923,2/<br>25,7   | 25484,6/<br>25,3    | 28812,8/<br>24,5    | 29997,1/<br>23,9    | 34881,4/<br>25,3    |
| Расходы консолидированного бюджета РО на здравоохранение, физическую культуру и спорт, млн руб./ Их доля в общих расходах консолидированного бюджета РО, % | 10876,7/<br>18,7   | 13715,8/<br>16,8   | 12245,1/<br>12,2    | 13758,4/<br>11,7    | 11564,6/<br>9,2     | 22360,0/<br>16,2    |
| Расходы консолидированного бюджета РО на социальную политику, млн руб./ Их доля в общих расходах консолидированного бюджета РО, %                          | 8382,8/<br>14,4    | 10661,2/<br>13,1   | 15285,3/<br>15,2    | 22643,2/<br>19,3    | 28286,4/<br>22,5    | 28357,6/<br>20,6    |

При этом уровень экономической активности населения стандартно ниже среднероссийского значения данного показателя на 1,5-3,5 %. Обратное соотношение со среднероссийскими показателями показывает уровень безработицы в Ростовской области, который на всем анализируемом периоде выше среднероссийских значений. Это говорит о недостаточной эффективности системы социально-трудовых отношений в регионе, не позволяющей обеспечивать вовлечение незадействованные трудовые ресурсы в экономику.

В этой связи представляет интерес сравнительный анализ структуры занятого населения Ростовской области и РФ по возрастным группам и по уровню образования, который показывает, что в 2011 году в Ростовской области доля населения в наиболее работоспособных возрастах — 30-39 лет и 40-49 лет – ниже, чем в среднем по Российской Федерации. Хотя эта разница незначительная (около 0,5 %), в то же время она говорит о недостаточно благоприятных тенденциях использования человеческого капитала и развития социально-трудовых отношений в регионе, из которого наиболее активное население, по-видимому, уезжает, а на местах остаются молодые или пожилые кадры. Аналогичная ситуация складывается и с высококвалифицированными кадрами, которые также иммигрируют из Ростовской области в другие регионы, где для них сформированы более благоприятные условия для развития их человеческого капитала. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики, в Ростовской области доля работников, имеющих послевузовское образование, в общем количестве занятого населения в два раза меньше, чем в среднем по России (0,1 и 0,2 % соответственно), а также ниже доля работников, имеющих высшее профессиональное образование (29,3 и 28,6 %). Примечательно также, что в Ростовской области в составе безработных доля лиц, имеющих высшее профессиональное образование, почти на 3 % выше, чем аналогичный среднероссийский показатель (18,1 и 15,6 %).

Нерациональное использование имеющегося трудового и человеческого потенциала также косвенно подтверждается значительно более низкими по сравнению со среднероссийскими значениями таких показателей, как среднедушевые денежные доходы населения, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, а также средний размер назначенных пенсий, которые в 1,1-1,4 раза ниже среднероссийских.

Анализ затрат на развитие человеческого капитала в регионе показывает, что, несмотря на общий рост расходов областного бюджета, направляемых в последние годы на развитие отраслей социальной сферы, как показано в табл. 2, которые способствуют формированию человеческого капитала в регионе, для региона характерна дефицитность расходов бюджета на эти цели. Анализ состояния сферы образования и повышения профессиональной квалификации в регионе показывает, что наряду с высокими количественными показателями развития сферы высшего и среднего специального образования (рост числа образовательных учреждений и контингента обучающихся), у области имеются проблемы неэффективного использования человеческого капитала. К ним относятся: недостаточная адаптация образовательных учреждений к спросу на рынке труда, нерешенность вопросов внутрифирменной подготовки и переподготовки кадров и повышения квалификации. Потери образовательного потенциала населения по этим причинам весьма значительны и требуют кардинальных решений.

Таким образом, в последние годы в развитии трудовых ресурсов Ростовской области сформировались новые риски, важнейшими из которых являются острый дефицит квалифицированных кадров и непосредственно связанный с ним квалификационный дисбаланс на рынке труда. Предполагается, что в связи с неблагоприятными демографическими тенденциями и инертностью системы образования, а также в связи с неспособностью (неготовностью) большинства предприятий платить конкурентную заработную плату, данные процессы будут усиливаться.

Выявленные проблемы развития компонентов-драйверов человеческого потенциала в системе социально-трудовых отношений региона обусловлены не столько недостаточным вниманием региональных органов власти к данным проблемам, сколько отсутствием взаимного понимания различных участников социально-трудовых отношений (государства, работодателей и работников) в вопросах наличия возможной взаимной выгоды при их решении путем объединения своих ресурсов (не только финансовых). Только бюджетных средств, выделяемых бюджетом Ростовской области, и в целом административных ресурсов региональных органов власти, на решение таких глубинных проблем, как отток высококвалифицированных специалистов, или несоответствие структуры выпускаемых вузами специалистов потребностям регионального рынка труда, явно недостаточно для реализации эффективных мер в условиях рыночной экономики.

Применительно к выявленной наиболее острой проблеме развития социально-трудовых отношений в Ростовской области — несоответствие приоритетов развития сферы образования потребностям реального сектора экономики региона — это означает необходимость модернизации всей системы взаимодействия ее основных участников. Взаимодействие разрозненных на настоящее время участников социально-трудовых отношений на региональном уровне обусловлено необходимостью объединения не только финансовых, но и других ресурсов, в первую очередь, информационных, организационных, кадровых и др. У работников региональных органов власти, работодателей и работников (в том числе, в лице их представителей) могут быть разные представления о возникающих в сфере социально-трудовых отношений проблемах, их причинах и возможных вариантах их решений.

Предметами такого взаимодействия могут стать: согласование приоритетов развития сферы образования, исходя из потребностей развития реального сектора экономики региона и требований к человеческому капиталу; корректировка содержания учебных планов, развитие новых направлений и профилей; определение требований к компетенциям выпускников, возможностей по обеспечению рабочими местами лучших выпускников и улучшению условий их работы; определение содержания и финансирование совместных программ дополнительного профессионального образования; обмен информацией, опытом, кадрами, планами развития, лучшими практиками и др.

Для работодателей такое взаимодействие позволит получить целый ряд преимуществ, в первую очередь, экономии на издержках, связанных с поиском высококвалифицированных специалистов, текучестью кадров, переобуче-

нием непрофильных специалистов; получение гарантий вуза в подготовке именно тех специалистов, которые востребованы работодателем; положительный имидж делового партнера вуза и др. Для образовательных учреждений также существуют свои выгоды от такого сотрудничества, в частности, состоящие в дополнительных возможностях привлечения абитуриентов на гарантированные с точки зрения трудоустройства направления и профили, мониторинга рынка труда и корректировки своих учебных планов, привлечения дополнительного финансирования программ дополнительного образования и др. С точки зрения развития человеческого капитала и эффективности системы социально-трудовых отношений в регионе такое взаимодействие позволит обеспечить вливание средств именно в те программы и проекты, которые будут способствовать наилучшим образом реализации приоритетов развития каждой из сторон, в отличие от современной ситуации, когда направляемые бюджетные средства не способствуют улучшению показателей развития человеческого капитала в регионе.

Вышеописанное – это только один из примеров выгод многостороннего взаимодействия участников социально-трудовых отношений с территориальной образовательной системой. Существует еще много аналогичных преимуществ, которые могут реализовываться при развитии двух-, трех- и многосторонних отношений в системе социально-трудовых отношений. Однако на настоящий момент принципиальным является переход в управлении социально-трудовыми отношениями от административно ориентированного подхода (при главенстве государственных структур и преимущественного государственного финансирования) к рыночно-координирующему подходу (при равноправии всех участников взаимодействия и развитии схем совместного финансирования образовательных проектов и программ, совместного распределения их ответственности и обмене ресурсами).

Предметом совместной деятельности субъектов социально-трудовых отношений в регионе могут стать и другие направления: содействие занятости, развитие малого предпринимательства (самозанятости), стимулирование инновационной деятельности. Конкретными формами реализации такого взаимодействия в регионе являются социальное и государственно-частное партнерства, которые позволяют в рамках многосторонних соглашений объединять ресурсы и распределять ответственность при реализации проектов и программ, в том числе социально-трудовой в сфере.

#### ЛИТЕРАТУРА

*Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2010 год* (2010). Под общей редакцией С.Н. Бобылева. ООО «Дизайн-проект «Самолет».

*Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 г.* (2013). Под общей редакцией С.Н. Бобылева. ООО «РА ИЛЬФ». С. 149.

*Регионы России* (2009). Социально-экономические показатели. 2009: Стат.сб. М.: Росстат.

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

#### REFERENCES

*Human Development Report for the Russian Federation for 2010* (2010). Under the general editorship of S.N. Bobyleva. "Design Project" Airplane". (In Russian.)

*Human Development Report for the Russian Federation in 2013* (2013). Under the general editorship of S.N. Bobyleva. "RA ILF." P. 149. (In Russian.)

*Regions of Russia* (2009). Socio-economic indicators. 2009: Statistic Collection. M.: Rosstat. (In Russian.)

*Regions of Russia* (2012). Socio-economic indicators. 2012: Statistic Collection. M.: Rosstat. (In Russian.)

## МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ<sup>1</sup>

СИНЕЛЬНИКОВ Т.Т.,

кандидат экономических наук, доцент кафедры инженерной экономики,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: t.sinelnikov@gmail.com

*В работе рассматриваются формы финансово-экономической поддержки бюджетного сектора, дополняющих бюджетные инструменты регулирования сферы государственных и муниципальных услуг. Обоснована необходимость развития внебюджетных механизмов финансирования государственных и муниципальных учреждений, осуществляющих деятельность в условиях жесткой дифференциации бюджетных возможностей публично-правовых образований. Предложен инструментарий поддержки управленческих решений для бюджетных и автономных учреждений, позволяющий оценивать целесообразность проведения финансовой или хозяйственной операции, а также выявлять оптимальную структуру сочетания источников ее ресурсного обеспечения.*

**Ключевые слова:** бюджетный сектор; неравномерность регионального развития; субсидии, механизмы внебюджетного финансирования; инструментарий поддержки управленческих решений.

## TOOLS FOR FINANCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF PUBLIC INSTITUTIONS

SINELNIKOV T.T.,

PhD, associate professor, Department of Engineering Economics,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: t.sinelnikov@gmail.com

*In the article the author considers the basic forms of financial and economic backing in the public sector governance. The forms under review supplement budget tools in the realm of state and local services. The article calls for perfection of extra-budgetary mechanisms under the unevenness of development on the different spatial levels. The decision-making tools based on forecasting financial and economic activities of public institutions are presented. The proposed tools allow make sure the perfection of public institutions and improving state and local services thereupon.*

**Keywords:** public sector governance; unevenness of regional development; budget subvention; extra-budgetary mechanisms; decision-making tools.

**JEL classification:** R1, G3, P2.

Неравномерность межрегионального развития, обусловленная существенными различиями по душевым показателям ВРП, доходам населения, объемам инвестиций и бюджетной обеспеченности (*Основные направления...*, 2013), дифференцирует степень воздействия механизмов финансово-экономического обеспечения государственных и муниципальных учреждений в зависимости от их административно-территориальной принадлежности. В этой связи теряется возможность полноценного использования бюджетных инструментов, выходящих за пределы финансового обеспечения государственного (муниципального) задания. Речь идет о целевых субсидиях, грантах и бюджетных

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Факторы и пути преодоления неравномерности социально-экономического развития регионов в условиях реформирования бюджетного сектора» (проект № 13-32-01256).

инвестициях, предоставляемых бюджетным и автономным учреждениям на проведение капитального ремонта, материально-техническое оснащение, рефинансирование кредитных обязательств, финансовое стимулирование и другие согласованные цели.

В настоящее время на долю данных инструментов приходится порядка 19,5% всех бюджетных поступлений для учреждений бюджетного и автономного типа (15% — целевые субсидии; 4,5% — бюджетные инвестиции). При этом разброс данного показателя по федеральным округам достигает 8,2%: от 13,1% в Уральском федеральном округе до 21,3% в Северо-Западном федеральном округе (рис. 1).

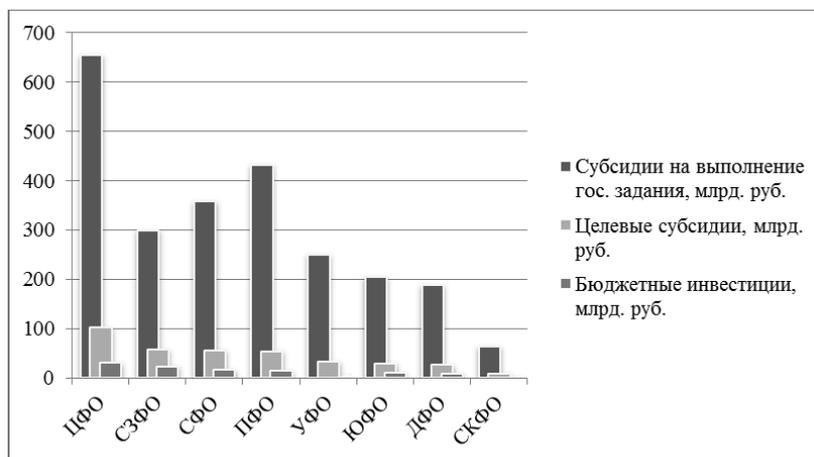


Рис. 1. Распределение бюджетных инструментов управления учреждениями по федеральным округам (Сайт для размещения информации о государственных(муниципальных) учреждениях)

Финансирование учреждений в рамках использования бюджетных инструментов данной группы ложится дополнительным бременем на бюджет, увеличивая объемы расходных обязательств органов государственной (муниципальной) власти, в ведомстве которых находятся учреждения. На фоне ограниченных финансовых возможностей публично-правовых образований данное обстоятельство становится основной причиной неравномерного использования целевых субсидий и бюджетных инвестиций. В то же время, фрагментарный характер их применения при сохраняющихся пространственных дисбалансов в развитии инфраструктуры (*Прогноз долгосрочного...*, 2013), а также объективной необходимости повышения качества и доступности государственных (муниципальных) услуг становится предпосылкой развития «внебюджетных» механизмов ресурсного обеспечения бюджетного сектора.

В настоящее время реструктуризация источников финансирования бюджетного сектора возможна в рамках оптимизации форм государственного участия в предоставлении социально значимых услуг (*Лисин, Рудник, 2012*). Закрепленный на законодательном уровне статус бюджетных и автономных учреждений, предоставляющий им право заниматься приносящей доход деятельностью, распоряжаться полученными средствами и частью переданного имущества, служит легитимным основанием для привлечения частного капитала в процесс управления бюджетным сектором и развития государственно-частного партнерства в сфере оказания соответствующих услуг.

В целях конкретизации альтернативных механизмов финансово-экономического обеспечения бюджетного сектора рассмотрим модельный пример вовлечения частного капитала в процесс управления автономными учреждениями системы здравоохранения<sup>2</sup> — наиболее интегрированной и специфической отрасли государства, системы с высокой степенью структурных и функциональных связей.

Анализ структурной организации системы финансово-экономического обеспечения деятельности автономных медицинских учреждений позволяет представить наиболее распространенную схему взаимодействия ее участников в следующем виде (рис. 2).

Представленная система описывается кортежем  $S_{здр}^{def} = \langle E, Q_E, R, SR, Z \rangle$ , где множество элементов системы состоит из девяти подмножеств  $E = \{N_i, K, S, T_p, M_k, U_j, B_m, I_q, P\}$  участвующих в процессе движения финансовых ресурсов. Свойства элементов описываются множеством  $Q_E = \{Q_{Ei}\}$ , которое представляет собой финансовые характеристики элементов системы. Множество связей  $R = \{r_i\}$ , указывают направление движения финансовых и информационных потоков, а также характер взаимодействия элементов друг с другом. Среды системы  $SR = \{SR_i\}$  отображают финансово-независимые или частично зависимые элементы. Основная функциональная цель системы  $Z = \{Z_1\}$ , где  $Z_1$  — оптимальное функционирование системы здравоохранения.

<sup>2</sup> В настоящее время Федеральным законом от 08.05.2010 №83-ФЗ снят запрет на изменение типа существующих государственных и муниципальных учреждений здравоохранения.

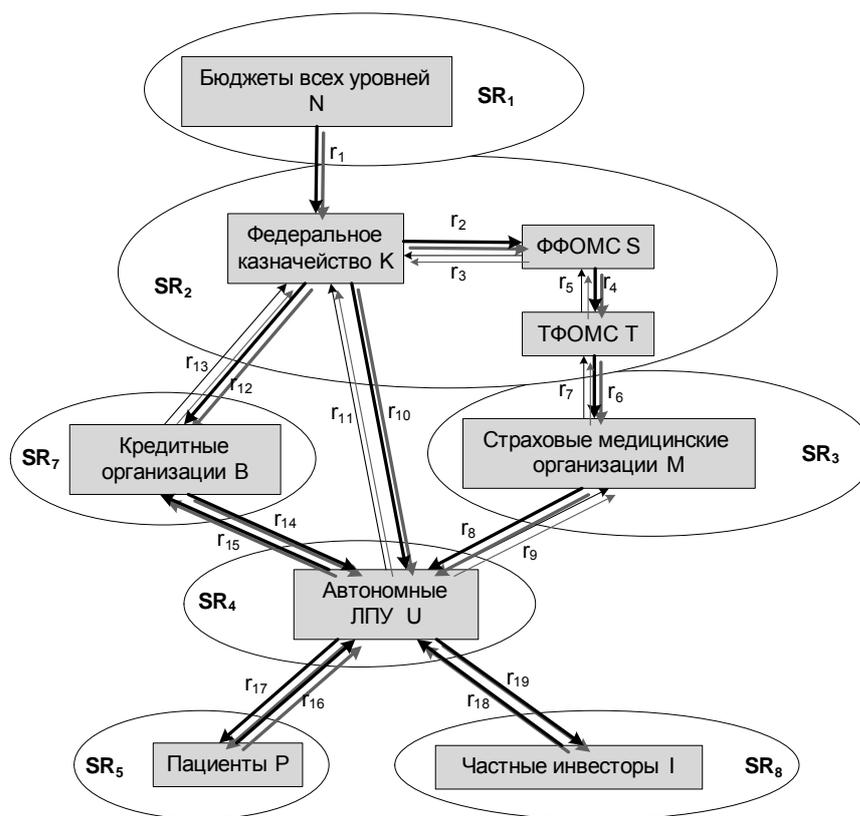


Рис. 2. Структурная схема финансово-экономического обеспечения деятельности автономных медицинских учреждений

Фактически в действующей системе здравоохранения присутствуют девять элементов: органы государственной власти (по уровню бюджетов); Федеральное казначейство и его территориальные органы, открывающие и обслуживающие лицевые счета учреждений; Федеральный Фонд обязательно медицинского страхования (ФФОМС); территориальные фонды обязательного медицинского страхования (ОМС); страховые медицинские организации, осуществляющие доведение ресурсов по системе ОМС; автономные медицинские учреждения; кредитные организации, открывающие и обслуживающие расчетные и ссудные счета; частные инвесторы; потребители услуг (пациенты).

В соответствии с действующими нормами федерального и отраслевого законодательства движение финансовых потоков в рамках взаимодействия основных участников описываемой системы осуществляется по следующей схеме:

- согласно законодательству РФ, через органы Федерального казначейства денежные средства поступают на счет Федерального фонда ОМС ( $r_1, r_2$ );
- ФФОМС выделяет бюджетные средства территориальным фондам ОМС для выполнения соответствующих программ обязательного медицинского страхования ( $r_4$ );
- на основании договорных отношений территориальные фонды ОМС проводят финансовые ресурсы через страховые медицинские организации, оставляя последним процент от собранных страховых взносов ( $r_6$ );
- страховые медицинские организации, распределяя бюджетные средства, оплачивают автономным медицинским учреждениям стоимость услуг, оказанных в системе ОМС ( $r_8$ );
- на отдельные лицевые счета, открытые органами Федерального казначейства автономным медицинским учреждениям, поступают субсидии на финансирование государственного задания (вне системы ОМС) ( $r_{10}$ );
- в соответствии с ч. 3 ст. 2 Закона об автономных учреждениях, автономные медицинские учреждения открывают банковские счета в кредитных организациях, размещая на них финансовые ресурсы, привлекают кредиты и выполняют финансовые обязательства перед кредиторами ( $r_{14}, r_{15}$ );
- на счета кредитных организаций через органы Федерального казначейства поступают средства целевых субсидий, грантов и бюджетных инвестиций, предоставляемых в соответствии с решением уполномоченного государственного органа ( $r_{12}$ );
- автономные медицинские учреждения оказывают платные медицинские услуги пациентам ( $r_{16}, r_{17}$ );
- инвестиции бизнес-структур поступают в автономное учреждение и возвращаются в виде полученной прибыли или оказанного комплекса услуг ( $r_{18}, r_{19}$ ).

Слабые связи ( $r_7, r_9, r_{11}, r_{13}, r_{14}, r_{15}, r_{16}, r_{17}, r_{18}, r_{19}$ ) отражают движение информационных потоков в системе и имеют корректирующее воздействие на нее.

Характер взаимосвязей между элементами представленной модели служит предпосылкой для формирования партнерских отношений между автономными медицинскими учреждениями и представителями частного бизнеса. В данном случае развитие механизма партнерских отношений определяется возможностью учреждения самостоятельно планировать и осуществлять деятельность по оказанию государственных (муниципальных) услуг, привлекая частных партнеров (частный капитал) и сохраняя гарантию государственного финансирования.

Комплексно рассматривая проблематику развития механизмов финансово-экономического обеспечения бюджетного сектора, следует отметить, что в результате принятия ряда поправок к Закону об автономных учреждениях вероятным становится снижение уровня их экономической самостоятельности (Лисин, Рудник, 2012, С. 70). Данное обстоятельство обусловлено введением нормы Федерального закона от 08.05.2010 № 83-ФЗ, предусматривающей установление порядка разработки и утверждения плана финансово-хозяйственной деятельности учреждения (Федеральный закон от 08.05.2010...).

В этой связи внедрение в практику управления автономным учреждением механизмов финансово-экономического обеспечения, основанных на использовании ресурсов частного сектора, должно сопровождаться применением инструментария поддержки управленческих решений, позволяющего оценивать целесообразность проводимой финансовой или хозяйственной операции, а также выявлять оптимальную структуру сочетания источников ресурсного обеспечения.

В целях дополнения рассматриваемого в работе механизма ресурсного обеспечения аналитическим компонентом поддержки управленческих решений в приведенной на рис. 2 структурной схеме рассмотрена финансовая среда искомого учреждения ( $SR_4$ ). Детализированная структурная схема данной системы представлена на рис. 3.

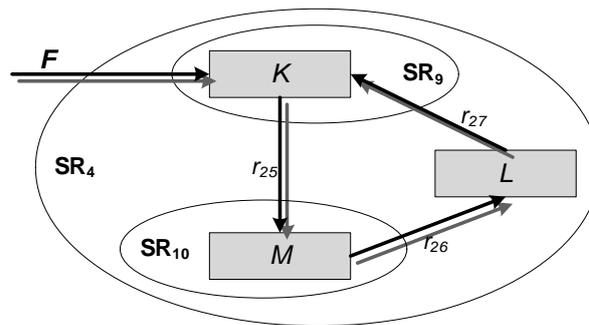


Рис. 3. Структурная схема движения финансовых потоков в автономном учреждении

Основными элементами, участвующими в структурной схеме функционирования медицинского учреждения автономного типа являются:

$K$  — баланс счета учреждения, руб.;

$L$  — баланс расходов текущего периода (средства в лечебном процессе), руб.;

$M$  — баланс материально-технических затрат (медикаменты и медицинская техника для организации лечебного процесса), руб.

Представленная на рис. 3 схема описывает движение финансовых потоков внутри медицинского учреждения любого типа. Однако ее материальное наполнение отражает сущностную особенность функционирования автономного медицинского учреждения как организации, имеющей коммерческий интерес: внешнее воздействие ( $F$ ) для него будет заключаться в поступлении финансовых ресурсов как из бюджетных, так и негосударственных (частных) источников. В данном случае для медицинского учреждения, осуществляющего деятельность в рамках партнерских отношений с частным бизнесом и имеющего в структуре материальной базы смешанный капитал, искомая система представляет ядро финансовой среды государственно-частного партнерства.

Приведенная на рис. 3 система описывается кортежем  $S_1 \stackrel{def}{=} \langle E, Q_E, R, SR, Z, \Delta t \rangle$ , причем  $S_1 \subset S$ . Множество элементов системы состоит из трех упорядоченных подмножеств  $E = \{K, L, M\}$ . Описанная система является базовой для бюджетных и муниципальных учреждений.

Экономические процессы, связанные с деятельностью рассматриваемого учреждения, протекают во времени, поэтому система взаимоотношений между элементами  $K, L, M$  (рис.3) претерпевает постоянные изменения. Динамический характер системы позволяет описать возможные изменения ее финансово-хозяйственного состояния линейными обыкновенными дифференциальными уравнениями, переменные которых отражают экономическую природу отмеченных элементов финансовой среды.

Уравнения, формализующие поведение элементов системы во времени, составляются на основе балансовых моделей. Коэффициенты при переменных в уравнениях описывают свойства элементов системы в процессе их взаимодействия.

Построение модели осуществляется на основе системы следующих балансовых уравнений:

$$\begin{cases} \text{Баланс счета ЛПУ в статусе АУ} \\ \text{Баланс расходов текущего периода} \\ \text{Баланс материально – технических затрат} \end{cases} \quad (1)$$

Рассмотрим первое уравнение в системе (1). Баланс счета ( $K$ ) медицинского учреждения автономного типа складывается из средств, получаемых от территориального фонда ОМС в рамках финансирования задания на оказание медицинских услуг по системе ОМС, и выручки от заверщенного коммерческого лечения и может быть записан в виде:

$$K = K_1 + K_2 - K_3 - K_4 - K_5, \quad (2)$$

где  $K_1 = n_1 \cdot Z_1$  — средства, полученные от фондов ОМС за оказание лечебно-профилактических услуг  $n_1$  застрахованному по системе ОМС, руб;  $Z_1$  — средняя стоимость проведения лечебно-профилактических мероприятий для одного пациента, руб;

$K_2 = k \cdot L$  — средства (финансовые ресурсы), формируемые автономным учреждением в рамках оказания платных медицинских услуг за отчетный период как по системе добровольного медицинского страхования (ДМС), так и за счет непосредственной оплаты через кассу медучреждения, руб;  $L$  — расходы текущего периода (средства в лечебном процессе по системе ДМС и за счет непосредственной оплаты через кассу медучреждения), руб;  $k$  — доля расходов текущего периода в завершеном лечении, относительные единицы;

$K_3 = k_1 \cdot K$  — расходы на оплату труда медицинского персонала (включая премиальные выплаты и страховые начисления) за отчетный период, руб;  $k_1$  — доля денежных средств на счете учреждения, направляемая на заработную плату персонала, относительные единицы;

$K_4$  — оплата коммунальных услуг за отчетный период, руб;

$K_5 = p \cdot K$  — расходы на приобретение медикаментов и лекарств;  $p$  — доля дохода, используемая для закупки медицинских препаратов, относительные единицы.

С учетом принятых обозначений представим (2) в виде:

$$K = k \cdot L + n_1 \cdot Z_1 - (k_1 + p) \cdot K - K_4. \quad (3)$$

Преобразуем слагаемые в (3) к удобному для использования в обыкновенном дифференциальном уравнении временному интервалу, например, к одному дню. Для этого разделим все слагаемые (3) на  $n_0$  — число дней в моделируемом промежутке времени (для месяца в среднем  $n_0 = 30$ ). В итоге (3) преобразуется к виду:

$$\frac{K}{n_0} = \frac{1}{n_0} (k \cdot L + n_1 \cdot Z_1 - (k_1 + p) \cdot K - K_4). \quad (4)$$

Данный методический прием позволяет осуществить переход к анализу изменения средств на счете автономного медицинского учреждения за любой промежуток времени (временной интервал). Очевидно, что любые изменения в правой части (4) на принятом для моделирования интервале времени скорректируют и левую часть уравнения на величину  $\frac{dK}{dt}$ , увеличивая или уменьшая ее на скорость изменения функции (4). Запись  $\frac{dK}{dt}$  в левой части (4) и перенос  $\frac{K}{n_0}$  в его правую часть позволяют построить соответствующее линейное ОДУ в виде:

$$\frac{dK}{dt} = -\frac{1}{n_0} (1 + k_1 + p) K + \frac{1}{n_0} k \cdot L + \frac{1}{n_0} (n_1 \cdot Z_1 - K_4). \quad (5)$$

По рассмотренной схеме построим также линейное ОДУ, описывающее процесс изменения расходов текущего периода в денежном выражении. Очевидно, что в процессе проведения лечебно-профилактических мероприятий создается новая стоимость. По этой причине доля медицинских препаратов, используемая в лечебном процессе, входит в уравнение баланса расходов текущего периода с наценкой  $S$ . В соответствии с изложенным выше, сформируем уравнение баланса денежных средств в лечебном процессе за рассматриваемый интервал времени (месяц), руб.:

$$L = q(1 + s) M + (1 - k) L, \quad (6)$$

где  $s$  — отношение нематериальных затрат (труда врачей и медперсонала) в структуре себестоимости лечебно-профилактического процесса к материальным затратам, относительные единицы;  $q$  — доля запаса медицинских препаратов  $M$ , использованная в лечебном процессе, относительные единицы.

Разделим слагаемые в (6) на число дней в рассматриваемом интервале времени и перенесем  $L$  в правую часть уравнения. В результате получим линейное ОДУ, описывающее скорость изменения денежных оборотных средств в лечебном процессе:

$$\frac{dL}{dt} = \frac{1}{n_0} [(1 + s) \cdot q \cdot M - k \cdot L]. \quad (7)$$

Построим линейное ОДУ, описывающее процесс изменения запаса медицинских препаратов используемых в лечебном процессе. Данное уравнение баланса запаса запишется в виде:

$$M = Z_B + Z_A + S_M, \quad (8)$$

где  $Z_B = p \cdot K$  — часть (доля) финансовых ресурсов на счете учреждения за рассматриваемый интервал времени (например, месяц), направляемая на пополнение запаса медицинских препаратов, руб.;

$Z_A = (1 - q) \cdot M$  — неиспользованная (оставшаяся в запасе) в лечебном процессе часть медицинских препаратов, руб;

$S_M$  — обязательная часть запаса медицинских препаратов для работы медицинского учреждения (страховой запас), руб.

С учетом введенных обозначений запишем (8) в виде:

$$M = p \cdot K + (1 - q) \cdot M + S_M \quad (9)$$

Отнесем слагаемые в (9) к приемлемому для нас в ОДУ временному интервалу, например, к одному дню. Для этого разделим все слагаемые (9) на  $n_\partial$  — число дней в рассматриваемом интервале времени. В результате (9) преобразуется к виду:

$$\frac{M}{n_\partial} = \frac{1}{n_\partial} [p \cdot K + (1 - q) \cdot M + S_M] \quad (10)$$

Такой методический прием позволяет перейти к динамическому рассмотрению объема запаса медикаментов за интересующий исследователя промежуток времени. Очевидно, что любые изменения в правой части (10) на принятом интервале времени будут изменять и его левую часть на величину  $\frac{dM}{dt}$ , увеличивая или уменьшая ее на скорость изменения функции (10). Запись  $\frac{dM}{dt}$  в левой части (10) и перенос  $\frac{M}{n_\partial}$  в его правую часть приводят к искомому линейному ОДУ:

$$\frac{dM}{dt} = -\frac{1}{n_\partial} q \cdot M + \frac{1}{n_\partial} (p \cdot K + S_M) \quad (11)$$

Поскольку в линейных ОДУ (5), (7) и (11) динамические переменные не упорядочены, упорядочим их и запишем искомую систему в следующем виде:

$$\begin{cases} \frac{dK}{dt} = -\frac{1}{n_\partial} (1 + k_1 + p) K + \frac{1}{n_\partial} k \cdot L + \frac{1}{n_\partial} (n_1 \cdot Z_1 - K_4) \\ \frac{dL}{dt} = -\frac{1}{n_\partial} k \cdot L + \frac{1}{n_\partial} (1 + s) q \cdot M \\ \frac{dM}{dt} = \frac{p}{n_\partial} K - \frac{1}{n_\partial} q \cdot M + \frac{1}{n_\partial} S_M \end{cases} \quad (12)$$

с начальными условиями:

$$K(0) = K_0; \quad L(0) = L_0; \quad M(0) = M_0 \quad (13)$$

где  $K_0$ ,  $L_0$  и  $M_0$  — средства на счете ЛПУ, денежные средства в лечебном процессе и денежные средства в запасах медикаментов в начальный момент времени соответственно.

Апробация представленного аналитического компонента механизма управления финансово-экономическим обеспечением деятельности автономного учреждения осуществляется посредством программной реализации модели на примере конкретного медицинского учреждения. Данная операция сводится к проведению пошагового численного моделирования описанных выше процессов, позволяющая перейти к многофакторной оценке деятельности автономного медицинского учреждения, имеющего в структуре капитала смешанные по источникам поступления ресурсы.

В рамках настоящего исследования верификация представленного аналитического инструмента осуществлялась в рамках моделирования динамики параметров финансово-хозяйственного состояния муниципального учреждения здравоохранения Ростовской области, оказывающего широкий спектр профилактических, диагностических и лечебных услуг на территории г. Таганрога. Исходные данные были получены на основании материалов бухгалтерской отчетности данного учреждения. Начальные параметры для рассматриваемого случая моделирования в рамках системы «счет автономного учреждения – запас медикаментов – средства в лечебном процессе (в системе ОМС – ДМС – частный капитал)» приведены в табл. 1.

Таблица 1

Параметры динамической модели поддержки принятия решений для автономного учреждения

| № пп | Название параметра  | Обозначение | Численное значение |
|------|---|-------------|--------------------|
| 1    | Начальный размер денежных средств на счете ЛПУ, тыс. руб  | $K$         | 200                |
| 2    | Начальный размер денежных средств в лечебном процессе ЛПУ, тыс. руб.  | $L$         | 100                |
| 3    | Начальный размер денежных средств в медикаментах ЛПУ, тыс. руб.   | $M$         | 150                |
| 4    | Средняя стоимость проведения лечебно-профилактических мероприятий с одним пациентом по системе ОМС, тыс. руб. | $Z_1$       | 5                  |
| 5    | Оплата коммунальных услуг за период, тыс. руб.  | $K_4$       | 20                 |

В целях прогнозирования финансово-хозяйственного состояния выбранного лечебно-профилактического учреждения (ЛПУ) рассмотрен возможный диапазон изменения управляющих параметров, выявлен характер их влияния на исследуемую систему, а также установлена возможность руководства учреждения осуществлять управленческие воздействия в отношении изменения их значений.

Доля расходов текущего периода в завершеном лечении ( $k$ ) — параметр, характеризующий скорость обновления пациентов в ЛПУ. В осуществляемом моделировании значение данного управляющего параметра принято исходя из среднего срока нетрудоспособности по болезни (больничного листа), равного 12 дней, то есть  $k$  принимается в значении 2,5. В зависимости от специализации ЛПУ указанный срок может отличаться от среднестатистического как в большую, так и в меньшую стороны. Для возможности учета данного обстоятельства коэффициент  $k$  введен в модель в усредненном значении.

Доля денежных средств на счете ЛПУ, направляемая на заработную плату персонала ( $k_1$ ). Данный параметр определяет ту часть финансовых ресурсов ЛПУ ( $K$ ), которая может быть направлена в фонд заработной платы. Минимальное значение управляющего параметра  $k_1$  определяется текущим значением финансовых ресурсов на счете ЛПУ ( $K$ ) и минимальными размерами оплаты труда медицинского персонала ЛПУ. В случае намерения руководства ЛПУ увеличить фонд заработной платы, следует помнить о том, что финансовые ресурсы необходимы также как для закупки медикаментов, так и для оплаты коммунальных услуг. Отмеченные обстоятельства и определяют верхнюю границу управляющего параметра  $k_1$ , который в значительной мере является «управляющим».

Отношение нематериальных затрат (труда врачей и медперсонала) в структуре себестоимости лечебно-профилактического процесса к материальным затратам ( $s$ ). Данный параметр является «управляющим» в широком смысле этого слова, поскольку он определяет прибавочную стоимость, возникающую в процессе оказания лечебно-профилактических услуг. Данный коэффициент отражает превышение стоимости услуг основного и вспомогательного персонала ЛПУ над стоимостью медикаментов и амортизационной составляющей стоимости основного медицинского оборудования, задействованного в диагностическом и лечебном процессах. Теоретически возможность увеличения данного коэффициента не ограничена сверху по причине того, что стоимость уникальных медицинских операций может быть очень велика. Практически верхняя граница коэффициента  $s$  ограничена конкуренцией (предложением услуг ЛПУ) на соответствующем рынке и квалификацией основного и вспомогательного персонала медицинского учреждения. Как следствие, значение параметра  $s$  может быть увеличено за счет привлечения в ЛПУ специалистов высшей квалификации, что потребует увеличения расходов на оплату их труда.

Доля дохода ЛПУ, используемая для закупки медицинских препаратов ( $p$ ). Данный параметр является управляющим в значительной степени, поскольку он определяет объем использования в лечебном и диагностическом процессах медикаментов, лекарств, медицинского оборудования и аппаратуры. В общем случае параметр  $p$  может изменяться от 0 до 1. Конкретное значение параметра  $p$  определяется в зависимости от рыночного спроса на услуги данного ЛПУ и, как следствие, зависит от уровня квалификации и технического оснащения учреждения.

Доля запаса медицинских препаратов  $M$ , использованная в лечебном процессе ( $q$ ). Данный параметр определяет часть запаса медицинских препаратов  $M$ , направляемую в лечебный процесс. В общем случае параметр  $q$  может изменяться от 0 до 1. Конкретное значение параметра  $q$  определяется в зависимости от количества пациентов на лечении или обследовании (рыночного спроса на услуги данного ЛПУ).

Реальные значения управляющих параметров по выбранному ЛПУ представлены в табл. 3. В соответствии с определенными параметрами, проведено моделирование динамики финансово-хозяйственного состояния данного медицинского учреждения по трем выбранным элементам финансовой среды ( $K, L, M$ ).

Изменение правового статуса медицинского учреждения бюджетного или автономного типа предполагает возможность его руководства самостоятельно принимать управленческие решения в отношении финансово-хозяйственного прогнозирования. Данное обстоятельство позволяет на этапе планирования варьировать описанными управляющими параметрами, отклоняясь от их реального значения.

В этой связи были приняты следующие значения управляющих параметров: доля расходов текущего периода в завершеном лечении  $k=2,8$ ; доля денежных средств на счете ЛПУ, направляемая на заработную плату персонала  $k_1 = 0,7$ ; отношение нематериальных затрат (труда врачей и медперсонала) в структуре себестоимости лечебно-профилактического процесса к материальным затратам  $s = 1,8$ ; доля дохода ЛПУ, используемая для закупки медицинских препаратов  $p = 0,25$ ; доля запаса медицинских препаратов  $M$ , использованная в лечебном процессе  $q = 0,9$ .

Графический результат динамического моделирования основных параметров финансово-хозяйственного состояния выбранного ЛПУ с учетом расширения его экономической свободы и, как следствие, изменения управляющих воздействий представлен на рис. 4.

В дальнейшем рассмотрена возможность улучшения параметров состояния ЛПУ за счет перераспределения финансовых ресурсов между заработной платой (снижение на 10%) и долей средств на счете  $K$ , направляемой на пополнение запаса медикаментов (увеличение на 10%). Результаты динамического моделирования основных параметров состояния ЛПУ в статусе автономного учреждения при принятых значениях управляющих параметров приведены на рис. 5.

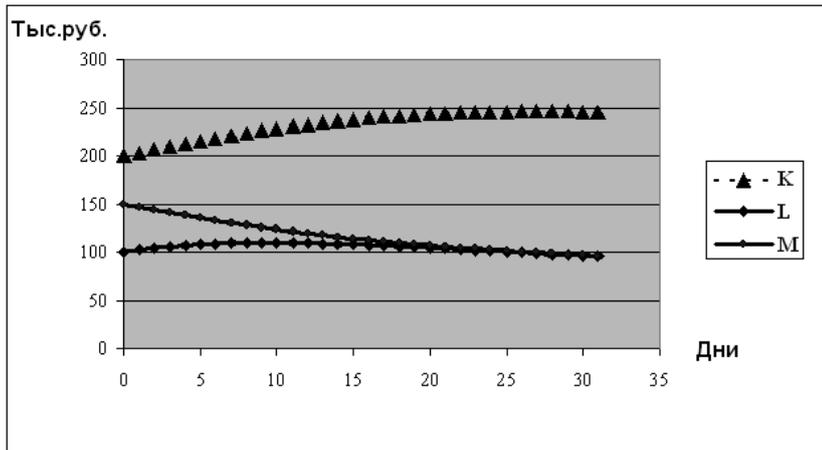


Рис. 4. Динамика параметров состояния автономного ЛПУ в течение первого месяца (для случая  $k = 0,7; p = 0,25$ )

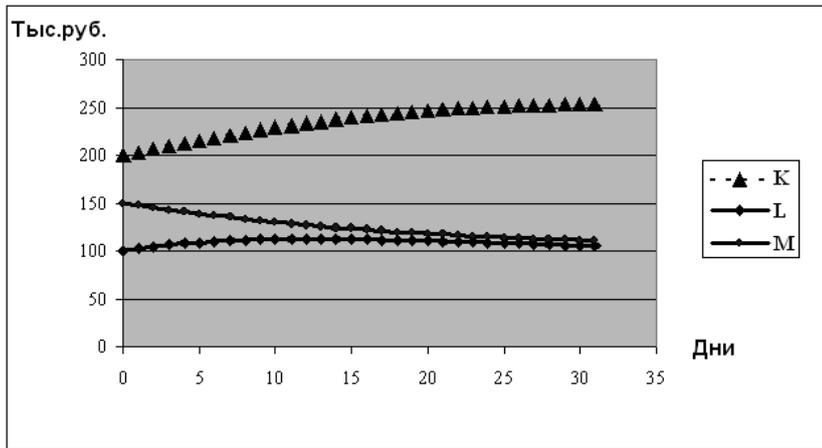


Рис. 5. Динамика параметров состояния автономного ЛПУ в течение первого месяца (для случая  $k = 0,6; p = 0,35$ )

Сравнение результатов расчетов, представленных на рис. 4 и 5, служит основанием принятия решения по перераспределению финансовых ресурсов с заработной платы на закупку медикаментов, что обеспечивает улучшение основных параметров состояния анализируемого учреждения. Предельные значения основных параметров его состояния для рассмотренных случаев изменения управляющих воздействий приведены в табл. 2.

Таблица 2

**Предельные значения основных параметров состояния ЛПУ в статусе автономного учреждения**

| № пп | Названием параметра, размерность                                      | $k_1=0,7$<br>$p=0,25$ | $k_1=0,6$<br>$p=0,35$ |
|------|---|-----------------------|-----------------------|
| 1    | Предельный размер денежных средств на счете ЛПУ, тыс. руб.            | 164                   | 211,34                |
| 2    | Предельный размер денежных средств в лечебном процессе ЛПУ, тыс. руб. | 41                    | 73,97                 |
| 3    | Предельный размер денежных средств в медикаментах ЛПУ, тыс. руб.      | 54,56                 | 82,19                 |

Результаты расчетов, приведенные в табл. 2, представляются в некоторой степени парадоксальными. Предполагалось, что снижение доли финансовых ресурсов, выделяемой на зарплату, на 10% должно вызвать уменьшение фонда заработной платы. Однако результаты моделирования свидетельствуют об обратном: при значениях управляющих параметров  $k_1 = 0,7$  и  $p = 0,25$  фонд заработной платы составлял 114,8 тыс. руб., а при  $k_1 = 0,6$  и  $p = 0,35$  фонд оплаты труда достиг 126,8 тыс. руб.

Полученный результат является закономерным. Увеличение доли финансовых ресурсов, направляемой на закупку медикаментов за счет равноценного уменьшения их доли на заработную плату, привело к увеличению «медицинских оборотных средств». Последнее увеличило средства, вложенные в лечебный процесс, что повлекло за собой увеличение финансовых ресурсов на 28,9%. В результате изначальное направление меньшей доли финансовых ресурсов на оплату труда обусловило увеличение соответствующего фонда в рублевом выражении на 12 тыс. в месяц.

Для итогового сравнения динамики финансово-хозяйственного состояния лечебно-профилактического учреждения в зависимости от осуществляемых управленческих воздействий построим сводную таблицу параметров модели аналитической модели для учреждения до момента реализации экономических свобод и после.

Таблица 3

## Сравнительные параметры динамической модели поддержки управленческих решений для ЛПУ

| № пп                         | Название параметра  | Обозначение | Численное значение  |  |
|------------------------------|---|-------------|---|--|
|                              |   |             | Для бюджетного ЛПУ по исходным параметрам и коэффициентам | Для ЛПУ автономного типа (корректировка воздействия) |
| 1                            | Начальный размер денежных средств на счете ЛПУ, тыс. руб.   | $K$         | 200   |  |
| 2                            | Начальный размер денежных средств в лечебном процессе ЛПУ, тыс. руб.  | $L$         | 100   |  |
| 3                            | Начальный размер денежных средств в медикаментах ЛПУ, тыс. руб.   | $M$         | 150   |  |
| 4                            | Средняя стоимость проведения лечебно-профилактических мероприятий с одним пациентом по системе ОМС, тыс. руб.   | $Z_1$       | 5   |  |
| 5                            | Оплата коммунальных услуг за период, тыс. руб.  | $K_2$       | 20  |  |
| <b>Управляющие параметры</b> |   |             |   |  |
| 6                            | Доля расходов текущего периода в завершеном лечении, относительные единицы  | $k$         | 2,8   | 2,8  |
| 7                            | Доля денежных средств на счете ЛПУ, направляемая на заработную плату персонала, относительные единицы   | $k_1$       | 0,5   | 0,6  |
| 8                            | Отношение нематериальных затрат (труда врачей и медперсонала) в структуре себестоимости лечебно-профилактического процесса к материальным затратам, относительные единицы | $s$         | 0,9   | 1,8  |
| 9                            | Доля дохода ЛПУ, используемая для закупки медицинских препаратов, относительные единицы   | $p$         | 0,2   | 0,35   |
| 10                           | Доля запаса медицинских препаратов $M$ , использованная в лечебном процессе, относительные единицы  | $q$         | 0,25  | 0,9  |

Результаты комплексного прогноза в отношении развития деятельности лечебно-профилактического учреждения г. Таганрога, функционирующего изначальное в статусе бюджетного учреждения (бюджетное ЛПУ) без использования возможности развития механизма его финансово-экономического обеспечения, и этого же лечебно-профилактического учреждения, действующего в статусе автономной организации (автономное ЛПУ) с реализацией установленных экономических свобод, представлены на рис. 6.

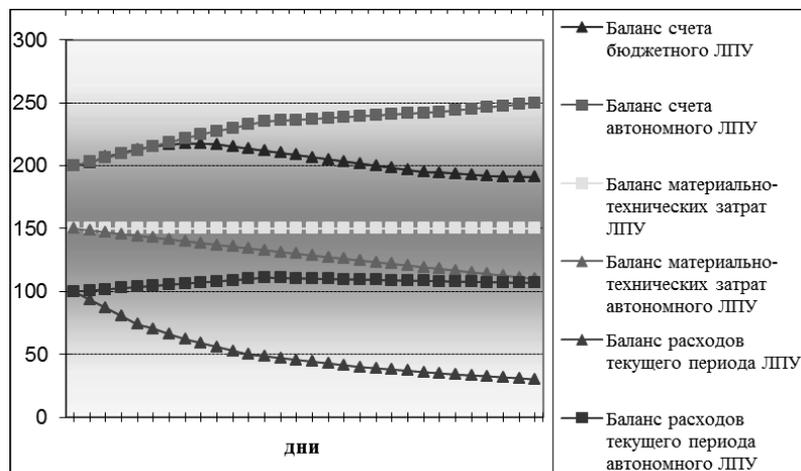


Рис. 6. Изменение параметров состояния ЛПУ в рамках рассматриваемых вариантов моделирования

Полученный результат наглядно демонстрирует один из возможных вариантов поиска оптимальной траектории развития бюджетных или автономных учреждений и выработки на этой основе рациональных управленческих решений в части определения наиболее эффективного направления использования финансовых ресурсов и оптимального сочетания их источников.

Применение аналитического инструментария поддержки управленческих решений бюджетных и автономных учреждений является необходимым условием развития механизмов финансово-экономического обеспечения бюджетного сектора, дополняющих существующие бюджетные инструменты. В совокупности их применение обеспечивает повышение качества и доступности услуг в рамках реализации государственного задания на фоне развития и расширения масштабов деятельности государственных и муниципальных учреждений.

В рамках поиска механизмов развития бюджетного сектора в условиях дифференциации финансовых возможностей территорий следует подчеркнуть, что рассмотренная форма интеграции материальных и финансовых ресурсов бюджетного и частного секторов экономики в процессе управления государственными (муниципальными) учреждениями является инструментом замещения расходных обязательств публично-правовых образований инвестиционными возможностями бизнеса. Успешная реализация предпринимательских инициатив (со стороны учреждения или частного инвестора) обеспечивает снижение нагрузки на бюджетные фонды и концентрацию высвободившихся ресурсов на решение приоритетных задач в других сферах государственного регулирования. Иными словами, происходит совершенствование региональной перераспределительной системы, которое находит отражение в создании дополнительных условий (предоставлении ресурсов) для комплексного социально-экономического развития территории.

#### ЛИТЕРАТУРА

«Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 02.11.2013). Доступно: справ.-правовая система «КонсультантПлюс».

Лисин Н.В., Рудник Б.Л. (2012). Реформа бюджетного сектора: проблемы, риски и перспективы // *Вопросы государственного и муниципального управления*, № 2.

Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года (утв. Правительством РФ 31.01.2013). Доступно: справ.-правовая система «КонсультантПлюс».

Официальный сайт для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях. Доступно на: <http://www.bus.gov.ru>.

«Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» (разработан Минэкономразвития России). Доступно: справ.-правовая система «КонсультантПлюс».

Постановление Правительства РФ от 02.09.2010 № 671 «О порядке формирования государственного задания в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания» (ред. от 03.06.2013). Доступно: справ.-правовая система «КонсультантПлюс».

Федеральный закон от 03.11.2006 №174-ФЗ «Об автономных учреждениях» (ред. от 03.12.2012). Доступно: справ.-правовая система «КонсультантПлюс».

Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». Доступно: справ.-правовая система «КонсультантПлюс».

Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (ред. от 02.07.2013, с изм. от 02.11.2013). Доступно: справ.-правовая система «КонсультантПлюс».

#### REFERENCES

"Budget Code of the Russian Federation" of 31.07.1998 № 145-FZ (as amended on 02.11.2013). Available at: legal-reference system "Consultant". (In Russian.)

Lisin N.V., B.L. Rudnik. (2012). Reform of the public sector: challenges, risks and prospects // *Questions of Public Administration*, № 2. (In Russian.)

The main activities of the Government of the Russian Federation for the period until 2018 (approved by the Government of the Russian Federation 31.01.2013). Available at: legal-reference system «Consultant». (In Russian.)

The official website for posting information about the state (municipal) institutions. Available at: <http://www.bus.gov.ru>. (In Russian.)

"Prediction of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2030" (developed by Russian Ministry of Economic Development). Available at: legal-reference system "Consultant". (In Russian.)

Government Decree of 02.09.2010 № 671 «On the formation of the state task for federal government agencies and financial enforce state assignment» (as amended on 03.06.2013). Available at: legal-reference system «Consultant». (In Russian.)

Federal Law of 03.11.2006 № 174-FZ «On autonomous institutions» (as amended on 03.12.2012). Available at: legal-reference system «Consultant». (In Russian.)

Federal Law of 08.05.2010 № 83 -FZ «On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation in connection with the improvement of the legal status of state (municipal) institutions.» Available at: legal-reference system «Consultant». (In Russian.)

Federal Law of 12.01.1996 № 7 -FZ «On noncommercial organizations» (as amended on 02.07.2013, as amended . From 02.11.2013). Available at: legal-reference system «Consultant». (In Russian.)

## ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПОСТСОВЕТСКИХ РЕСПУБЛИК (НА ПРИМЕРЕ АРМЕНИИ И АЗЕРБАЙДЖАНА)

МАНУКЯН А.Г.,

аспирант,

Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,

e-mail: arsenm@list.ru

*В статье рассматривается проблема модернизации экономик постсоветских республик (на примере Армении и Азербайджана), определяются пути развития экономик Армении и Азербайджана. На базе данных Всемирного Банка и Межгосударственного Статистического Комитета стран СНГ оцениваются возможности модернизации постсоветских стран (на примере Армении и Азербайджана), а также даются рекомендации для дальнейшего развития экономик постсоветских стран.*

**Ключевые слова:** модернизация; структурные сдвиги; постсоветские страны.

## WAYS TO MODERNIZE THE FORMER SOVIET REPUBLICS (FOR EXAMPLE ARMENIA AND AZERBAIJAN)

MANUKYAN A.G.,

postgraduate student,

HSE,

e-mail: arsenm@list.ru

*The article considers the problem of modernization of the economies post-Soviet republics (in example of Armenia and Azerbaijan), are determined ways of development of economies Armenia and Azerbaijan. On the base the World Bank and the CIS Intergovernmental Statistics Committee data, assessed the possibility of upgrading the post-Soviet countries (Armenia and Azerbaijan), and provides recommendations for the further development of the post-Soviet countries' economies.*

**Keywords:** modernization; structural changes; post-Soviet countries.

**JEL classification:** O10, O11, O20, R58.

С проблемой модернизации экономики сталкивались все страны. Данная задача стоит и перед странами СНГ, отметим, что в постсоветском пространстве она имеет больше приоритетности, чем в других региональных группировках. Постсоветские страны, как и весь мир, сталкиваются с новыми проблемами XXI века. Этим и определяется необходимость модернизации экономики, включая инновационное развитие, обеспечение технического совершенства, конкурентоспособности. Нельзя забывать, что суть и направления модернизации (несмотря на актуальность обеспечения технологического прогресса и конкурентоспособности) определяются ее конечной целью, которой — при всей важности экономического роста — является улучшение условий жизни каждого человека уже сегодня и обеспечение благоприятных условий для будущих поколений. Эта задача обычно определяется как обеспечение устойчивого развития.

Все постсоветские страны стоят перед необходимостью модернизации экономики, и все они в большей или меньшей степени испытывают дефицит финансовых, организационных, информационных и интеллектуальных ресурсов для ее осуществления. Мировой опыт показывает, что модернизация осуществляется при одновременном использовании национальных ресурсов и привлекаемых в страну иностранных инвестиций, новых знаний и технологий. При этом модернизация становится креативной (пионерной), если разработанные в стране технологические и институциональные нововведения получают признание и начинают распространяться по миру, принося стране определенный рентный доход.

Другой тип модернизации, который можно назвать адаптивным (имитационным), осуществляется путем внедрения заимствованных нововведений (в виде, например, промышленной сборки), что связано с определенными издержками на приобретение авторских прав, патентов, лицензий, оборудования, на инжиниринг, сервисное обслуживание и т.д. (выплатой инновационной ренты). Креативный и адаптивный типы модернизации в странах сочетаются в разной пропорции, отражающей их экономический и инновационный потенциал.

Проблемой модернизации занимались и продолжают заниматься многие российские исследователи, среди которых нужно отметить Р.М. Нуреева (Нуреев, 2006. С. 11-24), Н.П. Зальвского (Зальвский, 2007), А.Н. Мартышева (Мартышев, 2007. С. 96-99), Д.Р. Белоусова (Белоусов, Сальников, Апокин, Фролов, 2008. С. 3-18), Е. Балацкого (Балацкий, 2009. С. 22-42), Л.А. Чалдаевой (Чалдаева, 2010) и других. Большинство этих авторов исследуют особенности модернизации российской экономики, а другие постсоветские страны могут использовать результаты таких исследований только частично. В Армении и в Азербайджане также был опубликован ряд статей относительно модернизации экономики страны, но в трудах А. Минасяна (Минасян, 2010. С. 12-17), В.Б. Бостанджяна (Бостанджян, 2011. С. 7-21), М.Е. Гулиева (Гулиев, 2011), А.Г. Манукяна (Манукян, 2012) и других, практически отсутствуют сравнительные анализы с соседними странами, что делает результаты исследований нецелостными.

### 1. Распад СССР: необходимость модернизации

Рыночная трансформация в постсоветском пространстве началась с внедрения в экономику институтов и управленческих практик, выработанных предшествующим опытом рыночной трансформации и зафиксированных в «Вашингтонском консенсусе» (Ананьин, Хаиткулов, Шестаков, 2011, с.17). Новые экономические институты плохо взаимодействовали с унаследованными от плановой экономики традициями управления и структурами хозяйства. Ситуацию усугублял распад СССР и появление пограничных барьеров, острая нехватка кадров и финансовых ресурсов. Этот период для стран СНГ оказался очень трудным, с характерными для него процессами деиндустриализации, натурализации экономики, растущей бедности населения, появлением громадных социальных контрастов, политической нестабильности.

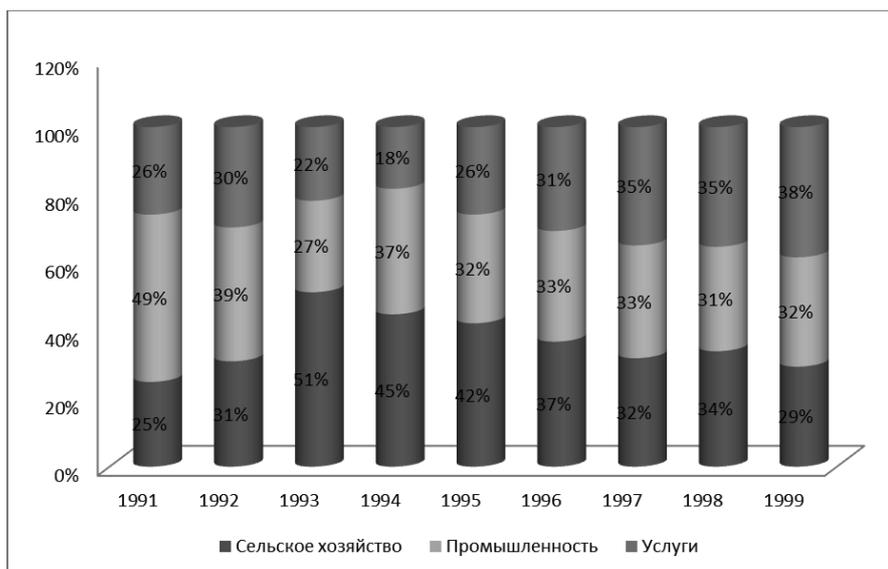


Рис. 1. Структура ВВП Армении 1991–1999 г.

Составлено по данным Всемирного Банка, <http://databank.worldbank.org/data/views/reports>

Для детального понимания проблемы модернизации условно разделим годы независимости стран СНГ на два этапа:

1. С 1991 г. по 1999 г. — этап восстановления и адаптации,
2. С 2000 г. по 2012 г. — этап стабилизации и развития.

Рассмотрим 1-ый этап на примере экономики Армении и Азербайджана. Как видно из рис. 1, в 1992 г. доля промышленности в ВВП страны сократилось на 10% к 1991 г., а к 1993 г. еще на 12%. Только начиная с 1995 г. доля промышленности стабилизировалась, но важно отметить, что в 1999 г. промышленность Армении обеспечивал только 32% ВВП страны, который на 17 процентных пунктов ниже показателя 1991 г. В этом промежутке доля аграрного сектора в ВВП выросла на 14 процентных пунктов, а сфера услуг на 4. Важно отметить, что рост доли услуг в ВВП страны в середине 90-х нельзя рассматривать как переход к постиндустриальной экономике, так как в эти годы, когда экономика восстановилась после войны с Азербайджаном, в стране была распространена уличная торговля, которая считалась услугой.

Иная картина сложилась в Азербайджане. Несмотря на тот факт, что доля промышленности в ВВП страны 1992 г. выросла на 9%-ов, а 1993 г. снизилась только на 6%-ов, в 1999 г. доля промышленности в ВВП была 10 процентных

пунктов выше того же показателя 1991 г. (см. рис. 2). В тоже время аграрный сектор экономики страны вырос на 4, а сфера услуг снизилась на 3 процентных пункта.

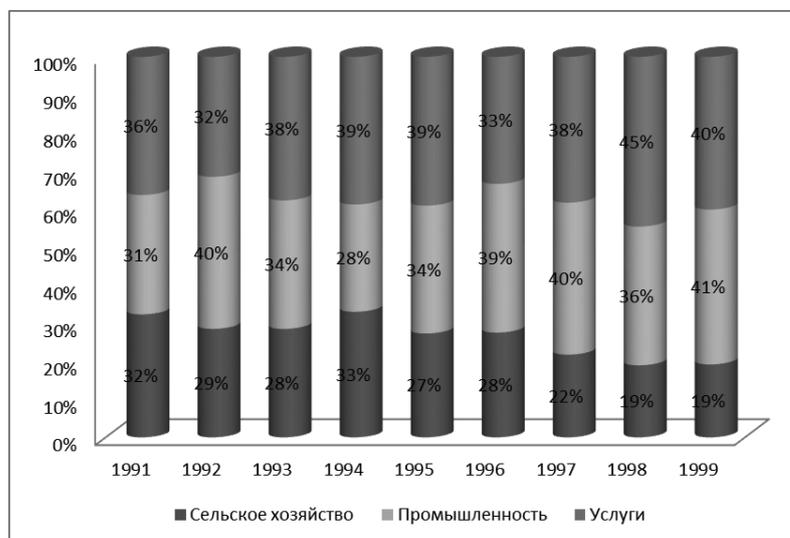


Рис. 2. Структура ВВП Азербайджана 1991-1999г.

Составлено по данным Всемирного Банка, <http://databank.worldbank.org/data/views/reports>

Для более ясного анализа процесса модернизации рассмотрим структурные изменения в этих двух странах.

## 2. Структурные сдвиги в экономике

Термин структурные сдвиги связан с такими понятиями как экономический рост и развитие. Исследование структурных сдвигов активизировалось именно в послевоенные годы. В этот период времени экономисты обратили внимание на отраслевые различия для определения путей развития экономики. Так, А. Люис (*Lewis, 1954, pp. 139-191*) в своей модели разделил отрасли на традиционные и современные. Розенштейн-Родан (*Rosenstein-Rodan, 1961*) и Норкиси (*Nurkse, 1953*) в своих работах подчеркнули важность отраслевых различий с точки зрения сбалансированного роста.

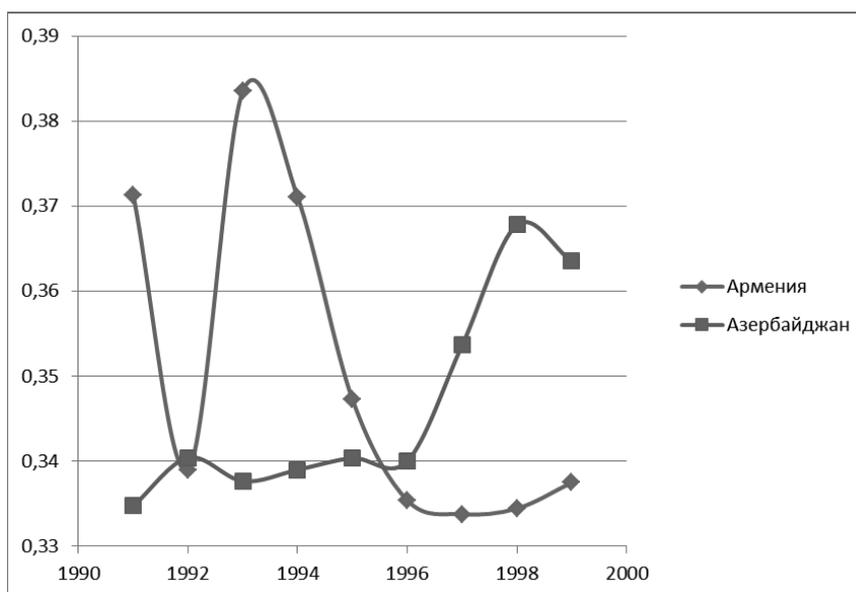


Рис. 3. Индекс Херфиндаля 1991-1999 г.

Составлено по данным Всемирного Банка <http://databank.worldbank.org/data/views/reports>

А. Хиршман (*Hirschman, 1958*) придавал большое значение замкнутой системе «структурные сдвиги – экономический рост». Фишер (*Fisher, 1939, pp. 24-38*) предложил отличную от своих предшественников схему декомпозиции экономики, где выделил первичный, вторичный и третичный секторы экономики. Такой же подход можно встретить

у Кларка (*Clark, 1938, pp. 51-76*), который в первичному сектору относил сельское хозяйство, к вторичному — производство, а в третий вошли все остальные. Несмотря на одинаковые название секторов, Фишер руководствовался иным принципом классификации, а именно спросом. К первичному сектору он отнес виды деятельности, которые удовлетворяют основные потребности потребителей. К вторичному сектору — все производственные процессы, для которых существует стандартизированный или условный спрос, и он не является для потребителя основным. В третичный сектор он включил «новые» или «относительно новые» потребности или спрос. Разделение на три части экономической системы использовал и американский экономист С. Кузнец (*Kuznets, 1971*) в анализе взаимодействия долгосрочного экономического роста и изменения производственных структур.

В современных работах подчеркивается ведущая роль технологической сферы в процессе экономического роста. Можно вспомнить труды: Баумоль (*Baumol, 1967, pp. 415-426*), Конгсамут (*Kongsamut, 2001, pp. 869-882*), Мэкли (*2002*) и Ачемоглу и Герейра (*Acemoglu, Guerrieri, 2008, pp. 467-498*), в которых подробно изучается роль технологической сферы в структурных изменениях и экономическом росте.

*Агрегированные величины измерения структуры.* Можно утверждать, что большинство макроэкономических переменных имеют ту или иную структуру. Исследования взаимоотношений структур, их развитие во времени является важной задачей. Для этих целей введем некоторые обозначения. Назовем вектором  $n$ -мерной структуры следующий вектор:

$$P = (p_1, p_2, \dots, p_n), \quad \sum_{i=1}^n p_i = 1, \quad (1)$$

где  $n$  — количество составных частей структуры,  $p_i$  — доля составной части  $i$ .

Пусть  $P_t$  — вектор структуры в момент времени  $t$ . Изменение составных частей вектора структуры с течением времени может происходить только за счет изменения других составных частей, в силу второго условия в выражении (1). Для сравнения структур и исследования их динамики очень важным является определение агрегированных величин, характеризующих структуры.

Назовем индексом Херфиндала вектора структуры следующую величину.

$$H = \sum_{i=1}^n p_i^2 \quad (2)$$

В случае отсутствия структуры, когда  $P$  состоит из одной нулевой компоненты, индекс Херфиндала будет иметь максимальное значение равное 1. Индекс Херфиндала тем меньше, чем более равномерно распределены составные части в структуре. Кроме того, индекс Херфиндала в общем случае уменьшается, при увеличении составных частей в структуре. Индекс Херфиндала вектора структуры стремится к своему минимальному значению, которое равняется нулю при бесконечном увеличении составных частей структуры и их равномерному распределению.

В целом, индекс Херфиндала можно использовать как агрегированную характеристику структуры. Данный индекс обладает тем недостатком, что он одинаков для структур, в которых значения  $p_i$  совпадают. Например, при структурном соотношении 20 к 80 и 80 к 20 индекса Херфиндала имеет одинаковое значение. Однако, этот индекс можно использовать для сравнения структур с разной размерностью, что в некоторых случаях очень удобно.

В рис. 3 четко видно, что из-за деиндустриализации экономика Армении пережила серьезные структурные сдвиги, что в свою очередь привело к изменению величины ВВП и отрицательно, и положительно. И наоборот, экономика Азербайджана, за счет своих сырьевых ресурсов, смогла избежать серьезных структурных изменений.

Обобщая, можно сделать несколько выводов:

1. В начале 90-х годов все страны региона претерпели структурные сдвиги. При этом амплитуда этих сдвигов значительно сильнее в Армении. Эти сдвиги происходили за счет увеличения доли сельского хозяйства и уменьшения доли промышленного производства. Можно утверждать, что экономика страны являлась наиболее уязвимой к внешним шокам. Экономика Азербайджана оказалась более устойчивой и претерпела относительно слабые структурные изменения под влиянием переходных процессов и создания суверенных государств и, как следствие, уровень падения ВВП страны был гораздо меньше (см. рис. 4). Можно отметить несколько факторов, объясняющих эту закономерность:

- «эффект масштаба» — чем больше экономика, тем она устойчивее к внешним шокам»;
- ориентированность экономик на экспорт ресурсов. Азербайджан является крупным экспортером нефти. В краткосрочной перспективе экспорт ресурсов позволил удержать страну от более крупных потерь.

2. Значительные структурные изменения в Армении продолжались вплоть до середины 90-х годов. В тот же период наблюдались незначительные структурные изменения и в Азербайджане.

В начальный период реформ политические и экономические позиции СНГ в мире сильно ослабли. Неэффективные в условиях рынка и новых пограничных барьеров производства прекратили существование. Возникшие же новые виды деятельности не смогли компенсировать потери. В связи с этим потребовалась коррекция реформ, адаптация рыночных и государственных институтов к национальным условиям. В научной литературе ставится вопрос о выращивании соответствующих условиям стран институтов модернизации (*Кузьминов, Радаев, Яковлев, Ясин, 2005*).

Необходимо отметить, что рыночная трансформация происходит в государствах, находящихся на разных ступенях экономического развития. Ряд стран Центральной Азии на момент обретения независимости находились на этапе индустриализации. Такие страны как Беларусь, Россия и Украина имели зрелую диверсифицированную промышленность и экономику в целом.

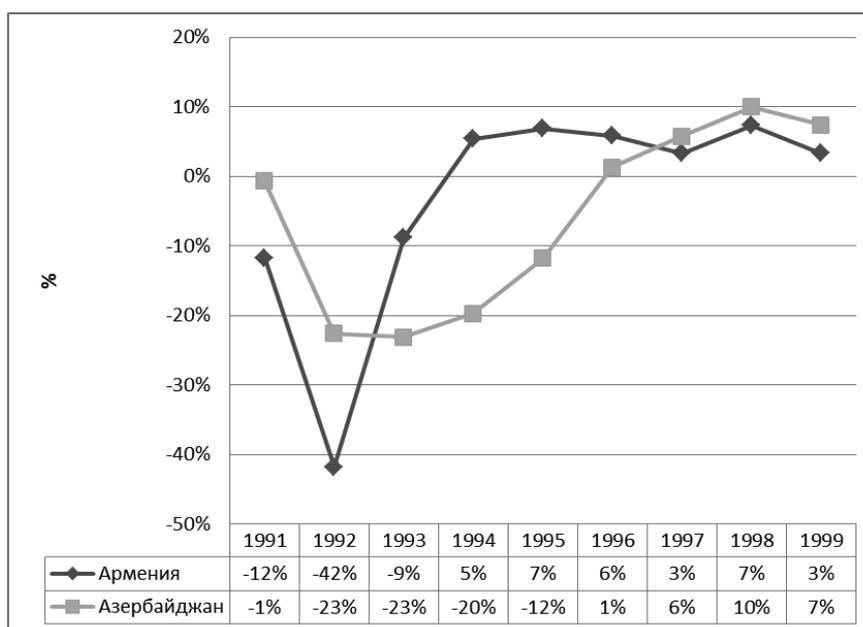


Рис. 4. Рост ВВП Армении и Азербайджана 1991-1999 г.

Составлено по данным Всемирного Банка <http://databank.worldbank.org/data/views/reports>

Модернизация экономики как всех, так и стран СНГ, складывается из совокупности процессов, с одной стороны, нацеленных на адаптацию бывших частей единого народнохозяйственного комплекса СССР к суверенному существованию, а, с другой — к поиску нового места в глобальной экономике. Ее отдельные проявления начались на этапе восстановительного роста. Ведь, как известно, рыночная трансформация, распад СССР и гражданские войны в ряде СНГ вызвали во всем постсоветском регионе сильнейший экономический спад (табл. 1).

Таблица 1

#### Индексы ВВП в странах СНГ

|              | 1995 к 1991 | 2000 к 1991 | 2005 к 1991 | 2010 к 1991 |
|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Армения      | 0,71        | 0,92        | 2,37        | 4,48        |
| Азербайджан  | 0,35        | 0,60        | 1,51        | 6,02        |
| Беларусь     | 0,78        | 0,72        | 1,70        | 3,10        |
| Грузия       | 0,43        | 0,48        | 1,01        | 1,84        |
| Кыргызстан   | 0,65        | 0,53        | 0,96        | 1,86        |
| Молдова      | 0,57        | 0,42        | 0,97        | 1,88        |
| Россия       | 0,78        | 0,51        | 1,50        | 2,99        |
| Таджикистан  | 0,49        | 0,34        | 0,91        | 2,23        |
| Туркменистан | 0,78        | 0,91        | 2,53        | 7,06        |
| Узбекистан   | 0,97        | 1,00        | 1,04        | 2,82        |
| Украина      | 0,62        | 0,40        | 1,11        | 1,76        |
| Казахстан    | 0,82        | 0,74        | 2,30        | 5,95        |

Составлено по данным Всемирного Банка <http://databank.worldbank.org/data/views/reports>

Начавшийся в СНГ в конце 1990-х гг. восстановительный рост, сочетался с наращиванием экспорта традиционных товаров (топлива, сырья и материалов) и запущенным им ростом внутреннего спроса.

Восстановительный рост способствовал загрузке производственных мощностей, высвободившихся в результате трансформационного «шока», и имел импортозамещающий характер.

**3. Начало XXI века: модернизации — ключ успеха**

В 2000-2010 гг. среднегодовые темпы роста в странах СНГ составляли 7-8 % и были в 1.5 - 2 раза выше среднемировых (см. табл. 2). Однако ясно, что восстановительный рост не означает того, что в странах воспроизводится дореформенная структура экономики. Речь идет об использовании имеющейся производственной базы, а не о возобновлении конкретных производств, имевших место до 1991 г. На ее основе происходило и происходит расширение производства товаров и услуг не очень высокого качества, имеющих импортозамещающий характер. Восстановительное расширение производства не требовало крупных инвестиций, и его потенциал у большинства стран был довольно быстро выработан из-за декапитализации унаследованных производственных фондов и невысокого качества производимой на их основе продукции, которая, по мере роста доходов населения, все в меньшей степени выдерживает конкуренцию с импортными товарами.

Таблица 2

**Рост ВВП стран Закавказья 2000-2012 гг.**

| Годы | Армения | Азербайджан | Грузия |
|------|---------|-------------|--------|
| 2000 | 6%      | 11%         | 2%     |
| 2001 | 10%     | 10%         | 5%     |
| 2002 | 13%     | 11%         | 5%     |
| 2003 | 14%     | 11%         | 11%    |
| 2004 | 10%     | 10%         | 6%     |
| 2005 | 14%     | 26%         | 10%    |
| 2006 | 13%     | 34%         | 9%     |
| 2007 | 14%     | 25%         | 12%    |
| 2008 | 7%      | 11%         | 2%     |
| 2009 | -14%    | 9%          | -4%    |
| 2010 | 2%      | 5%          | 6%     |
| 2011 | 5%      | 1%          | 7%     |
| 2012 | 7%      | 4%          | 6%     |

Источник: База данных Всемирного Банка <http://databank.worldbank.org/data/views/reports>

В экономическом росте всегда присутствуют составляющие, связанные как с наращиванием традиционных производств, так и с развитием новых видов экономической деятельности. Соотношение между традиционной и «новой» составляющей постепенно изменяется, вызывая тем самым структурные изменения в национальной экономике. Потенциал наращивания старого и нового у стран разный. Вместе с тем, до сих пор наиболее высокие темпы роста наблюдаются у тех стран, у которых имеются возможности существенно нарастить экспортный потенциал в традиционных сферах. Наиболее ярко это проявляется на примере Азербайджана и Казахстана, которые смогли за 2000-2007 гг. увеличить добычу нефти, соответственно с 14.0 до 41.7 млн т и 35.3 до 67.5 млн т<sup>1</sup>. Примером развития новых сфер экономики, обеспечивших высокие темпы роста национальной экономике, является Армения<sup>2</sup>.

Модернизация традиционных (экспортных и импортозамещающих) и создание новых производств неразрывно связано с инвестиционной активностью. Наиболее высокими темпами объем инвестиций в основной капитал в 2000-2011 гг. рос в Азербайджане, Армении, Беларуси и Казахстане (табл. 3). Однако по показателю отношения инвестиций к ВВП страны существенно сблизились. Обращает на себя внимание прогресс Армении и Азербайджана.

В 2002 г. прямые инвестиции в Армению выросли на 46% к 2001 г., а в 2005 г. на 83%. Нужно отметить, что прямые инвестиции в Армению связаны с Армянской Диаспорой, которая имеет сильное влияние на экономику страны<sup>3</sup>. В Азербайджане пик прямых инвестиций был в 2003г. Заметим, что именно в Азербайджане в 2009г. прямые инвестиции выросли на 28% и были лишь на 1% больше показателя 2007 г.

По показателю инвестиций на душу населения различия между странами за 2000-2012 гг. не сократилось. Отставание Таджикистана, Кыргызстана и Узбекистана от кавказских и европейских стран СНГ за это период заметно возросло. Не уменьшилось отставание Украины от России, Казахстана и Беларуси. По объему инвестиций на душу населения к Украине вплотную приблизились Армения и Грузия.

<sup>1</sup> Данные Межгосударственного СтатКомитета стран СНГ, сайт <http://www.cisstat.com/>.

<sup>2</sup> Здесь возникли такие виды деятельности как производство алюминиевой фольги, огранка алмазов и расширение производства ювелирных изделий, производство программного обеспечения, резко расширилась сфера строительства и операции с недвижимостью.

<sup>3</sup> На пример фонд «Линси», который был основан американским миллиардером Крком Кркоряном. Данный фонд за 8 лет отремонтировал и построил почти 800км дороги не только в Армении, а еще в Нагорном Карабахе.

Велика доля иностранных инвестиций в капитальных вложениях в Азербайджане и Казахстане, которые широко привлекаются для освоения месторождений нефти и газа, а также других природных ресурсов. В 2011 г. она равнялась, соответственно, 45 и 28%. У Беларуси, России, Украины и Кыргызстана доля средств иностранных инвесторов не превышает 7%.

Таблица 3

## Прямые инвестиции в основной капитал 2000-2012 гг.

| Годы | Армения (млн. \$) | Рост (%) | Азербайджан (млн. \$) | Рост (%) |
|------|-------------------|----------|-----------------------|----------|
| 2000 | 187,21038         |          | 1081,340782           |          |
| 2001 | 198,8830841       | 6%       | 1257,572503           | 16%      |
| 2002 | 290,5476107       | 46%      | 2167,695473           | 72%      |
| 2003 | 410,8500346       | 41%      | 3855,804481           | 78%      |
| 2004 | 518,0880975       | 26%      | 5007,934893           | 30%      |
| 2005 | 950,6226786       | 83%      | 6099,260042           | 22%      |
| 2006 | 1547,596154       | 63%      | 6981,522956           | 14%      |
| 2007 | 1961,414791       | 27%      | 8707,692308           | 25%      |
| 2008 | 2806,20915        | 43%      | 12097,56691           | 39%      |
| 2009 | 1595,650977       | -43%     | 9608,084577           | -21%     |
| 2010 | 1575,764064       | -1%      | 12335,8655            | 28%      |
| 2011 | 1355,167785       | -14%     | 16152,21239           | 31%      |
| 2012 | 1169,105934       | -14%     | 19523,9459            | 21%      |

Составлено по данным Межгосударственного СтатКомитета стран СНГ <http://www.cisstat.com/>

Инвестиционная деятельность таких стран-экспортеров рабочей силы, как Армения, Грузия, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан, Узбекистан прямо или косвенно опирается на переводы рабочих. Этот источник играет заметную роль в инвестиционной деятельности в Азербайджане и Украине. В структуре инвестиций в Армении важное место занимают средства армянской диаспоры.

Для привлечения иностранных инвесторов в ряде стран СНГ введен достаточно либеральный режим предпринимательской деятельности. По индексу экономической свободы, рассчитываемому Heritage Foundation в 2013 г. среди 157 стран мира, Армения находилась на 38 месте, Грузия — на 21, Кыргызстан — на 89, Казахстан — на 68, Молдова — на 115, Азербайджан — на 88, Таджикистан на 131, Узбекистан на 162, Украина — на 161, Россия - на 139, Беларусь — на 154 и Туркменистан — на 169 (см. табл. 4).

По классификациям этого индекса, среди стран СНГ только Армения и Казахстан входят в число стран «относительно свободных». К «относительно свободным» были отнесены Кыргызстан и Казахстан. Остальные страны были квалифицированы как «экономически несвободные» или «репрессированные». Таким образом, страны СНГ можно различать по исходным условиям, ресурсам, институтам и динамике модернизации, и, довольно приблизительно, по конкретным ее результатам. В качестве сводного результата можно рассматривать изменение позиции стран в рейтинге по индексу конкурентоспособности, ежегодно публикуемому Всемирным экономическим форумом (The Global Competitiveness Report), за 2011 и 2012 гг. За указанный период улучшили свои позиции практически все страны СНГ: Армения (поднялась с 98 на 92 место), Украина (с 89 на 82) и Азербайджан (с 57 на 55). Казахстан остался на 72 позиции. Россия ухудшила свои позиции (с 63 на 66), а Грузия, наоборот, улучшила (с 93 на 88). Остальные из рассматриваемых стран ухудшили свое место в рейтинге. При этом по Беларуси, Узбекистану и Туркменистану расчет индекса не проводился (The Global Competitiveness Reports, 2011-12).

Сегодня, на наш взгляд, наиболее важна классификация стран по целям и задачам модернизации, поскольку именно это важно учитывать при разработке программ взаимного экономического сотрудничества. По нацеленности процессов экономической модернизации страны СНГ можно разделить на три группы:

1) Страны Центральной Азии без Казахстана — Киргизия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, в которых модернизация экономики тесно связана с продолжением индустриализации.

2) Ведущие страны СНГ — Россия, Казахстан, Беларусь, Украина, а также, вероятно, и Азербайджан, в которых модернизация предполагает реиндустриализацию с последующим переходом к постиндустриальной экономике.

3) Армения, Грузия и Молдова, в которых модернизация нацелена на формирование современной сферы услуг и отдельных конкурентоспособных секторов промышленности и сельского хозяйства.

Отметим, что последние две группы стран стремятся к новым технологиям, к научным отраслям экономики. Отметим, что среди стран СНГ только Россия более или менее достигла успехов в процессе постиндустриализации экономики страны.

Определенную роль в процессах модернизации играет взаимное сотрудничество СНГ, как на двусторонней основе, так и в рамках постсоветских интеграционных объединений. Однако эти объединения в своей деятельности не имеют четко выраженной ориентации на модернизацию национальных экономик.

Таблица 4

## Рейтинг бывших республик СССР по экономическим свободам

| Страна       | Мировой рейтинг | Статус                 |
|--------------|-----------------|------------------------|
| Армения      | 38              | Относительно свободный |
| Азербайджан  | 88              | В основном несвободный |
| Беларусь     | 154             | Несвободный            |
| Эстония      | 13              | В основном свободный   |
| Грузия       | 21              | В основном свободный   |
| Казахстан    | 68              | Относительно свободный |
| Кыргызстан   | 89              | В основном несвободный |
| Латвия       | 55              | Относительно свободный |
| Литва        | 22              | В основном свободный   |
| Молдова      | 115             | В основном несвободный |
| Россия       | 139             | В основном несвободный |
| Таджикистан  | 131             | В основном несвободный |
| Туркменистан | 169             | Несвободный            |
| Украина      | 161             | Несвободный            |
| Узбекистан   | 162             | Несвободный            |

Составлено по данным 2013 Index of Economic Freedom Report

Мировой же опыт свидетельствует о том, что привлекательность интеграционной группировки и ее устойчивое развитие зависит от того, насколько она содействует способности производить, распространять и воспринимать новые товары и услуги, новые технологии, принципы и формы построения бизнеса и общественных услуг во всех странах-участниках.

Хотя в большинстве стран приняты национальные стратегии и программы развития и на двустороннем, и на многостороннем уровне сотрудничества СНГ, отсутствуют согласованные программы структурного и технологического обновления национальных экономик. Но данный недостаток можно исправить уже в рамках Таможенного Союза.

Возникает своего рода порочный круг. Без акцента на модернизацию интеграционные объединения буксуют. А слабые, аморфные организации не позволяют ставить задачи по широкому сотрудничеству в модернизации национальных экономик и, тем более, на инновационной основе.

Отчасти это объясняется тем, что в большинстве стран Содружества на данном этапе модернизация осуществляется исключительно по адаптивному типу.

Белоруссия, Россия и Украина, имеющие немалый креативный потенциал, также осуществляют модернизацию, целью которой является построение инновационной экономики, преимущественно по адаптивному типу. Наиболее ярким проявлением этого является развертывание в странах сборочных производств, а также освоение новых производств путем копирования зарубежных оригиналов. Приток зарубежных технологий ускоряет модернизацию соответствующих отраслей, но объективно затрудняет координацию технологического обновления экономики в странах и производственную кооперацию, поскольку центры технологических и продуктовых нововведений находятся вне СНГ.

По требованиям к ресурсам, адаптивная модернизация конкурирует с креативной. Последняя более затратная и предъявляет более высокие требования к кадровому потенциалу. Иными словами, акцент на модернизацию по адаптивному типу неизбежно будет тормозить модернизацию по креативному типу, как в разрезе стран, так и в рамках СНГ.

Большие различия в темпах модернизации выступают существенным фактором растущих различий СНГ по многим социальным и экономическим показателям. Они затрудняют поиск баланса интересов стран-лидеров по модернизации и стран-аутсайдеров. Подтягивание отстающих стран должно происходить путем развития сотрудничества в сферах образования, исследований и разработок. Наблюдающийся дефицит в странах СНГ квалифицированных и креативных кадров затрудняет процессы модернизации. Страны, располагающие большими финансовыми ресурсами для обновления экономики, притягивают к себе кадры из бедных стран. Это еще более усиливает дифференциацию стран по темпам модернизации.

Модернизация по адаптивному типу требует в основном свободного доступа на товарные рынки друг друга, а также сравнительно свободного трансграничного перемещения рабочей силы. Иными словами, она может успешно проводиться в условиях зоны свободной торговли.

Для модернизации же по креативному типу требуются более глубокие формы сотрудничества и его развитые институты. Для этого необходимо согласование или совмещение национальных приоритетов в научно-технической сфере и формирование общими усилиями «технологических коридоров». В свою очередь, это предполагает создание (на двухсторонней и многосторонней основе) соответствующего институционального и финансового механизма. Это могут быть международные фонды поддержки научных исследований и инновационных проектов. Развитие международной системы технопарков и венчурного финансирования, снятие барьеров на пути международной технологической кооперации, а также гармонизация или унификация законодательства, регулирующего научно-исследовательскую, образовательную и инновационную деятельность и взаимное сотрудничество в этой сфере, в частности, законодательство о защите авторских прав.

При разработке проектов углубления сотрудничества постсоветских государств следует учитывать историческую модернизационную миссию России на пространстве бывшего СССР. Разрабатывая программу инновационно-активной политики России, следует в полной мере учитывать интересы и возможности стран-партнеров по постсоветским объединениям в этой сфере и стремиться к созданию институтов и механизмов сотрудничества, усиливающих потенциал креативной модернизации.

#### ЛИТЕРАТУРА

Ананьин О., Хаиткулов Р., Шестаков Д. (2010). Вашингтонский консенсус: пейзаж после битв // *Мировая Экономика и международные отношения*, № 12.

Балацкий Е. (2009). Модель экономической эволюции // *Общество и экономика*, № 8.

Батукова Л.Р. (2011). Модернизация: сущность и основные аспекты системы управления: стендовый доклад-презентация. IX Экономические чтения, посвященные памяти заслуженного деятеля науки РФ, проф. А.П. Бычкова: «Политика модернизации и социальная политика: проблемы сопряжения». Томск.

Белоусов Д.Р., Сальников В.А., Апокин А.Ю., Фролов И.Э. (2008). Направления технологической модернизации ведущих отраслей Российской промышленности. Проблемы прогнозирования.

Белякова Г.Я., Батукова Л.Р. (2010). Модернизация социально-экономических систем: теоретические основы понятия и роль государства в модернизации экономики // *Проблемы современной экономики*, № 36.

Бостанджян В. (2011). Экономика Армении: институциональные изменения (на арм.). Экономист. Ереван.

Бродский Б.Е. (2006). Ретроспективный анализ структурных сдвигов на основе эконометрических зависимостей // *Экономика и математические методы*, Т. 42, № 4.

Гулиев М.Е. (2011). Модернизация и диверсификация экономики нефтедобывающих стран СНГ // *Проблемы современной экономики*, № 1 (37).

Жихаревич Б.С. (2010). Стратегическое управление развитием макрорегиона окружного типа: необходимость и пути модернизации // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, № 1(58).

Зальвский Н.П. (2007). Российский вектор геоэкономического олимпа // *Успехи современного естествознания*, № 12.

Кузьминов Я.И., Радаев В.В., Яковлев А.А., Ясин Е.Г. (2005). Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений. «Модернизация экономики и выращивание институтов. Отв. редактор Е.Г.Ясин. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, Книга 1.

Манукян А.Г. (2012). Экономика Независимой Армении: основные этапы развития. Глобальный мир: антикризисные императивы, модернизация, институты // *Материалы международной научно-практической конференции*. Ростов-на-Дону.

Мартышев А.Н. (2007). Технологическая модернизация производства - главная задача промышленной политики в Евразийском экономическом сообществе // *Евразийская интеграция: экономика, право, политика*, № 2.

Минасян А. (2010). О некоторых социально-экономических вызовах Армении (на арм.) // *Ежегодник экономического факультета Ереванского Государственного Университета*.

Нуреев Р.М. (2006). Стратегия и тактика Российской модернизации в свете концепции социального рыночного хозяйства // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 4.

Чалдаева Л.А. (2010). Модернизация экономики: обоснование и экономическая эффективность. Национальные интересы: приоритеты и безопасность // *Стратегия развития экономики*, № 25(82).

Acemoglu D., Guerrieri V. (2008). "Capital Deepening and Non-Balanced Economic Growth" // *Journal of political Economy* No. 116(3).

Baumol W. (1967). "Macroeconomics of unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis". *American Economic Review* 57(3).

Clark B. (1938). "International comparison of national income". *Weltwirtschaftliches Archiv* 47(1).

Fisher A. (1939). "Production, primary, secondary and tertiary". *Economic Record* 15.

Hirschman A.O. (1958). "The strategy of economic development". New Haven, CT: Yale University Press.

Kongsamut P., Rebeli S., Xie D. (2001). "Beyond Balanced Growth". *Review of Economic Studies* 68(4).

Kuznets S. (1971). "Economic growth of nations: Total output and production structure". Cambridge, MA: Harvard University Press.

Lewis A. (1954). "Economic development with unlimited supplies of labor". *Manchester School of Economic and Social Studies*. N28.

Nurkse R. (1953). "Problems of capital formation in underdeveloped countries". Oxford: Basil Blackwell.

Rosenstein-Rodan P. (1961). "Notes on the theory of the "big-push". In H.S. Ellis and H.C. Wallich (Eds.) *Economic Development for Latin America*. London: Macmillan.

## REFERENCES

- Acemoglu D., Guerrieri V.* (2008). "Capital Deepening and Non-Balanced Economic Growth". *Journal of political Economy* No. 116(3).
- Ananin O., Khaitkulov R., Shestakov D.* (2010). Washington Consensus: landscape after the battle // *World Economy and International Relations*, No. 12. (In Russian.)
- Balitskiy E.* (2009). Model of economic evolution // *Society and economy*, No. 8. (In Russian.)
- Batukova L.R.* (2011). Modernization: the essence and the main aspects of the control system: a poster presentation. IX Economic readings in memory of Honored Scientist of Russia, prof. A.P. Bychkova "Politics of modernization and social policy: problems pairing." Tomsk. (In Russian.)
- Baumol W.* (1967). "Macroeconomics of unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis". *American Economic Review* 57(3).
- Belousov D., Salnikov V., Akopin A., Frolov I.* (2008). Direction of technological modernization of Russian industry's leading branches. Forecasting problems. (In Russian.)
- Belyakova G., Batukova L.* (2010). Modernization of socio-economic systems: theoretical foundations concepts and the role of the state in economic modernization. *Problems of the modern economy*. No. 36. (In Russian.)
- Bostanjyan V.* (2011). Armenia's economy: an institutional changes (in Arm.). *Economist*. Yerevan. (In Russian.)
- Brodskiy B.* (2006). Retrospective analysis of structural changes on the basis of econometric relationships. *Economics and Mathematical Methods*. Vol. 42, No. 4. (In Russian.)
- Chaldaeva L.* (2010). Economic Modernization: rationale and economic effectiveness. National interests: priorities and security, economic development strategy. No. 25 (82). (In Russian.)
- Clark B.* (1938). "International comparison of national income". *Weltwirtschaftliches Archiv* 47(1).
- Fisher A.* (1939). "Production, primary, secondary and tertiary". *Economic Record* 15.
- Guliev M.* (2011). Modernization and diversification of the economy of oil-producing countries of the CIS. *Problems of Modern Economics*, No. 1 (37). (In Russian.)
- Hirschman A.O.* (1958). "The strategy of economic development". New Haven, CT: Yale University Press.
- Jikharevich B.* (2010). Strategic management of district type macroregions development: the need and ways of modernization. National interests: priorities and security. No. 1 (58). (In Russian.)
- Kongsamut P., Rebelli S. Xie D.* (2001). "Beyond Balanced Growth". *Review of Economic Studies* 68(4).
- Kuzminov Y., Radaev V., Yakovlev A., Yasin E.* (2005). Institutions from borrowing to grow. Experience Russian reforms and the possibility of institutional changes' cultivation. "Modernization of Economy and growing institutions. Ed. by E. Yasin. Moscow. Publishing House, HSE, Book 1. (In Russian.)
- Kuznets S.* (1971). "Economic growth of nations: Total output and production structure". Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Lewis A.* (1954). "Economic development with unlimited supplies of labor". *Manchester School of Economic and Social Studies*. No. 28.
- Manukyan A.* (2012). Independent Armenia's economy: basic stages of development. Global world: crisis imperatives modernization institutions. Materials of the international scientific-practical conference. Rostov-on-Don. (In Russian.)
- Minasyan A.* (2010). Some socio-economic challenges of Armenia (in Arm.). *Yearbook of the Faculty of Economics at Yerevan State University*. (In Russian.)
- Martishev A.* (2007). Technological modernization of production - the main task of industrial policy in the Eurasian Economic Community. *Eurasian integration: economics, law, and politics*. No. 2. (In Russian.)
- Nureev R.* (2006). Strategy and Tactics of the Russian modernization in light of the concept of the social market economy. *Economic Herald of Rostov State University*. Vol. 4. (In Russian.)
- Nurkse R.* (1953). "Problems of capital formation in underdeveloped countries". Oxford: Basil Blackwell.
- Rosenstein-Rodan P.* (1961). "Notes on the theory of the "big-push". In H.S. Ellis and H.C. Wallich (Eds.) *Economic Development for Latin America*. London: Macmillan.
- Zalivskiy N.* (2007). Russian vector geoeconomical Olympus. Success of modern science. No. 12. (In Russian.)

## КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

ГОБОЗОВА А.З.,

аспирант кафедры экономики и предпринимательства,  
Северо-Осетинский государственный университет, г. Владикавказ,  
e-mail: gobozova@inbox.ru

*Внедрение принципов корпоративной социальной ответственности в повседневную деятельность предприятий предполагает социализацию трудовых отношений и обусловлено процессами экономической интеграции, важностью создания положительного имиджа предприятий в регионах присутствия, получения дополнительных конкурентных преимуществ с помощью проведения социально ответственной политики.*

*Исследование современной практики КСО за рубежом позволяет выделить следующие тренды: развитые страны отличаются большей приверженностью к КСО, чем развивающиеся; степень реализации КСО находится в прямой зависимости от размеров бизнеса; прослеживается связь между КСО и организационно-правовой формой собственности бизнеса. В целом, интеграция принципа корпоративной социальной ответственности в стратегию развития бизнеса становится характерной чертой ведущих национальных и международных компаний.*

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность; социальная отчетность бизнеса; рейтинг социально ответственных компаний.

## KEY TRENDS OF CSR IN THE INTERNATIONAL PRACTICE

GOBOZOVA A. Z.,

postgraduate student of chair of economy and business,  
North Ossetian State University, Vladikavkaz,  
e-mail: gobozova@inbox.ru

*Introduction of the principles of corporate social responsibility in daily activity of the enterprises assumes socialization of the labor relations and is caused by processes of economic integration, importance of creation of positive image of the enterprises in regions of presence, obtaining additional competitive benefits by means of carrying out socially responsible policy.*

*Research of modern practice of CSR abroad allows to allocate the following trends: the developed countries differ bigger commitment to CSR, than developing; extent of realization of CSR is in direct dependence on the amount of business; communication between CSR and organizational and legal form of ownership of business is traced. As a whole, integration of the principle of corporate social responsibility into strategy of development of business becomes characteristic feature of the leading national and international companies.*

**Keywords:** corporate social responsibility; social accountability of business; ranking of socially responsible companies.

**JEL classification:** F01, F23, M14.

Во всем мире корпоративная социальная ответственность стала неотъемлемой частью бизнеса. Статистика показывает, что компании демонстрируют все большую готовность к тому, чтобы нести ответственность за свое поведение по ключевым социальным вопросам. Количество компаний, которые публикуют отчеты по КСО, продолжает

расти. Если еще несколько лет назад считалось, что отчеты по КСО считались «необязательными, но благоприятными», то теперь они стали практически обязательными для большинства транснациональных компаний, независимо от того, в каких странах компания осуществляет деятельность.

В 2011 г. 95% из 250 крупнейших ТНК опубликовали отчеты о своей деятельности в области КСО, что на 14% больше аналогичного показателя в 2008 г. (*KPMG International Survey..., 2011*) (рис. 1). Следует отметить, что две трети компаний, не публикующих отчеты по КСО, расположены в США.

Очевидно, что в настоящее время отчетность в области КСО является важнейшим требованием для любой компании, которая претендует на роль социально ответственной. КСО рассматривается бизнесом в качестве инновационного драйвера для создания конкурентного преимущества на рынке.



Рис. 1. % компаний, публикующих отчеты по КСО (из 250 крупнейших ТНК)

Традиционно лидером в области КСО считается Европа. 71% европейских компаний издают отчеты по КСО. 69% компаний, расположенных на американском континенте, ежегодно сообщают о деятельности в области КСО. На Ближнем Востоке и в Африке 61% компаний публикуют подобные отчеты. Меньше всего КСО развита в Азиатско-Тихоокеанском регионе: 49% издают отчеты по КСО. (рис. 2)

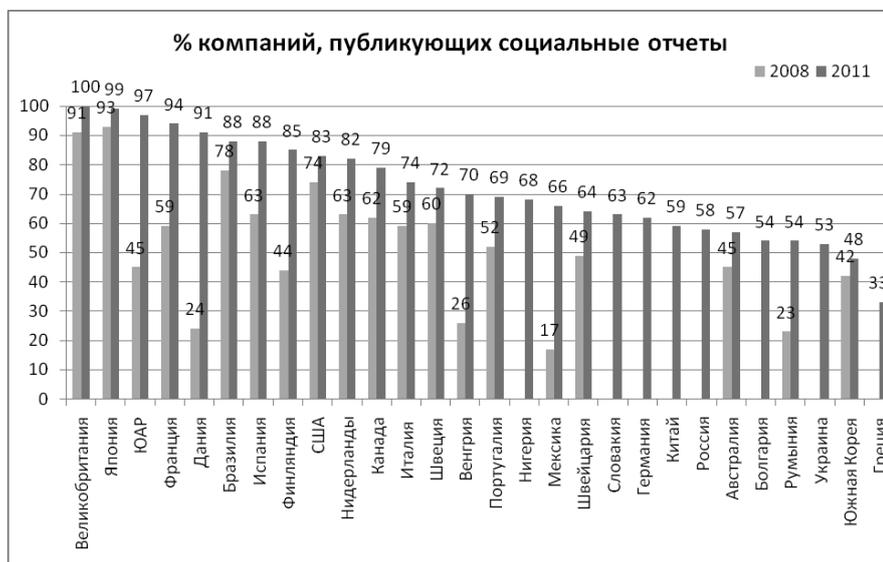


Рис. 2. Страновой рейтинг по публикации социальных отчетов, % компаний

Важнейшим фактором, оказывающим влияние на развитие КСО в развивающихся странах, является глобализация. Многие компании из развивающихся стран, вступая на рынки Европы и США и начиная конкурировать с местными компаниями, обнаруживают, что деятельность в области КСО и социальная отчетность являются критически важными элементами стратегического управления. Европейские компании на своем примере продемонстрировали, насколько КСО может быть успешной и прибыльной, поэтому развивающиеся страны также с успехом внедряют КСО у себя.

Говоря об отдельных странах и регионах, следует отметить рост интереса к КСО в скандинавских странах. Так, в Дании в 2008 г. только 24% компаний публиковали социальные отчеты, в 2011 году эта цифра составила 91%. В Финляндии данный показатель вырос с 41% до 85%, в Швеции — с 60% до 72%. Рост числа компаний, публикующих социаль-

ную отчетность, может быть связан не только с повышением общественного интереса к социальной ответственности бизнеса, но и с политикой правительства. Например, согласно шведскому законодательству, все государственные компании обязаны отчитываться о своей социальной деятельности.

На североамериканском континенте наибольший рост интереса к КСО наблюдается в Мексике, где в 2011 г. 66% компаний публиковали социальные отчеты, тогда как в 2008 г. эта цифра составляла всего лишь 17%. Хотя в США и Канаде значительного роста компаний, публикующих социальные отчеты не наблюдается, эти страны продолжают оставаться на континенте лидерами в области КСО.

В Южной Америке, стоит отметить Бразилию, поскольку в 2011 г. 88% компаний сообщали о своей социальной деятельности.

В ряде стран Центральной и Восточной Европы наблюдается незначительный рост социальной отчетности. По состоянию на 2011 г. в Румынии и Болгарии всего лишь 54% компаний опубликовали отчеты по КСО. Это может быть связано с тем, что данный регион претерпел значительные экономические потрясения во время кризиса.

Наибольшее развитие КСО получила в Японии, где в 2011 г. 93% компаний сообщали о своей социальной деятельности, и Великобритании, где все 100% компаний публикуют отчеты по КСО.

Активный интерес к КСО наблюдается в ЮАР. В 2005 г. 18% компаний в стране сообщали о своей социальной деятельности, в 2008 г. эта цифра возросла до 45%. Сегодня 97 из 100 наиболее влиятельных в Южной Африке компаний публикуют отчеты о своей социальной деятельности. Этот поразительный скачок почти полностью связан созданием в ЮАР таких структур как Королевская комиссия по корпоративному управлению и Кодекс корпоративного управления, которые вступили в силу в 2010 году.

Результаты исследования, проведенного KPMG в 2011 г., показывают, что крупные компании уделяют гораздо больше внимания КСО. Социальная деятельность компаний с выручкой более 50 млрд долл. США в два раза больше, чем социальная деятельность компаний с выручкой в 1 млрд. долл. США (рис. 3) Следует вывод, что крупные компании, которые не публикуют отчетность по КСО, рискуют потерять доверие общественности. В то же время, для многих предприятий малого и среднего КСО может стать значительным конкурентным преимуществом.

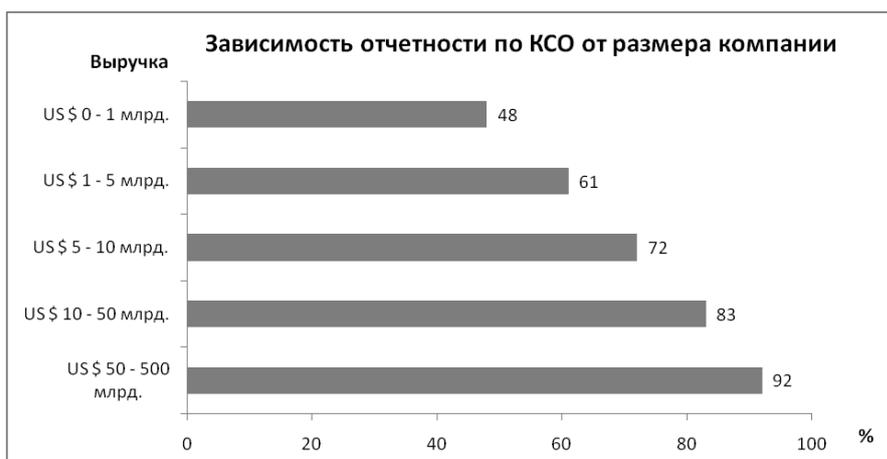


Рис. 3. Зависимость отчетности по КСО от размера компании

Следует также отметить, что организационно-правовая форма (структура собственности) оказывает прямое влияние на склонность компании к КСО. Публичные компании (ОАО), как правило, охотнее внедряют КСО, чем компании с другими видами собственности. Согласно официальной статистике, в 2011 году 69% европейских ОАО публиковали отчеты о социальной деятельности (KPMG International Survey..., 2011) (рис. 4). Многие ЗАО и ООО также благосклонно относятся к КСО, принимая активное участие в жизни местных сообществ и осуществляя меры по защите окружающей среды. Низкая социальная активность закрытых компаний, по сравнению с ОАО, объясняется меньшим давлением со стороны инвесторов и других заинтересованных сторон.

Государственные компании занимают второе место (после публичных компаний) по уровню реализации КСО. 57% европейских государственных компаний сообщают о своей социальной деятельности. Следует отметить, что этот показатель достигнут во многом благодаря отдельным странам, таким как Нидерланды, Швеция, Дания, где государственные компании по закону должны отчитываться о своей социальной деятельности и подавать пример частному сектору. Меньше половины частных инвестиционных компаний и кооперативов публикуют отчеты по КСО, и лишь 37% семейных компаний сообщают о своей социальной деятельности. Это также связано с отсутствием контроля со стороны стейкхолдеров.

Для ряда отраслей, корпоративная ответственность стала нормой более чем десять лет назад. В частности, для тех, которые имеют наибольшее влияние на общество и окружающую среду. Например, сектора связанные с энергетикой и использованием природных ресурсов, демонстрируют более высокую приверженность к корпоративной социальной ответственности, чем сектора, которые оказывают меньшее влияние на общество и окружающую среду.



Рис. 4. Уровень реализации КСО в зависимости от вида собственности

Сравнительно низким рейтингом КСО обладает транспортная отрасль. Несмотря на то, что в последние годы транспортные компании активно работают над уменьшением вредных выбросов в атмосферу, в 2011 г. всего лишь 57% представителей транспортной отрасли сообщали о своей деятельности в области КСО. Торговля продолжает занимать последнее место в рейтинге отраслей, публикующих отчеты по КСО. И это несмотря на то, что потребители все больше и больше интересуются репутацией и корпоративной ответственностью брендов. Однако, следует отметить, что с 2008 г. приверженность сектора торговли к КСО возросла вдвое, с 26% до 52% (рис. 5).

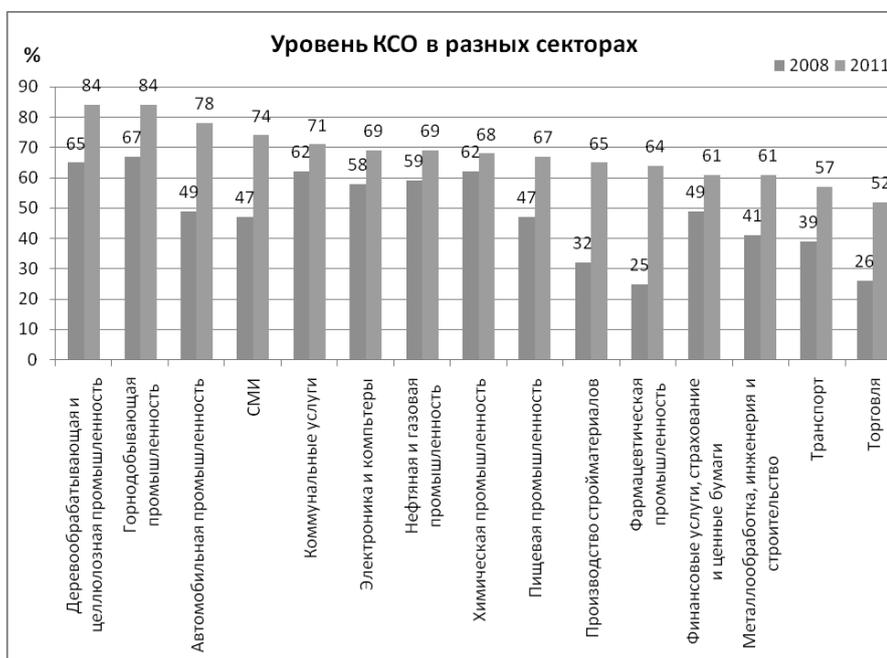


Рис. 5. Уровень КСО в отраслях и сферах деятельности

В декабре 2012 г. компания Reputation Institute презентовала рэнкинг репутации самых социально ответственных компаний 2012 г. (табл. 1).

В ходе исследования были опрошены 47 000 человек из 15 стран. Результаты опроса показали, что готовность людей работать на компанию, покупать и рекомендовать ее продукцию на 60% зависит от мнения, которое у клиентов сложилось в целом о компании, и лишь на 40% — от продукции, которую она (компания) производит.

КСО оценивалась по трем важнейшим критериям:

- Корпоративное гражданство, т.е. является ли компания хорошим гражданином, занимается ли социальной филантропией и охраной окружающей среды.

- Ответственное управление, т.е. является ли деятельность компании открытой и прозрачной, насколько этично компания себя ведет.
- Условия труда, т.е. является ли компания привлекательным местом для работы и заботится ли о своих сотрудниках.

Таблица 1

**ТОП-100 самых ответственных компаний в разных регионах в 2012 г.  
(The 2012 CSR RepTrak™ 100: Results and Report..., 2012)**

| №  | Компания                 | Индекс КСО<br>(max. 80) | №   | Компания                    | Индекс КСО<br>(max. 80) |
|----|--------------------------|-------------------------|-----|-----------------------------|-------------------------|
| 1  | Microsoft                | 74.48                   | 41  | LG Corporation              | 67.49                   |
| 2  | Google                   | 73.98                   | 42  | Procter & Gamble            | 67.30                   |
| 3  | The Walt Disney Company  | 73.76                   | 43  | Nissan Motor                | 67.29                   |
| 4  | BMW                      | 73.27                   | 44  | Singapore Airlines          | 67.26                   |
| 5  | Apple                    | 73.23                   | 45  | Nokia                       | 67.00                   |
| 6  | Dailmer (Mercedes-Benz)  | 72.36                   | 46  | Oracle                      | 66.99                   |
| 7  | Volkswagen               | 71.94                   | 47  | Giorgio Armani Group        | 66.90                   |
| 8  | Sony                     | 71.32                   | 48  | LVMH Group                  | 66.79                   |
| 9  | Colgate-Palmolive        | 70.55                   | 49  | Roche                       | 66.79                   |
| 10 | LEGO Group               | 70.43                   | 50  | Bayer                       | 66.77                   |
| 11 | IBM                      | 70.26                   | 51  | Airbus                      | 66.74                   |
| 12 | Intel                    | 70.13                   | 52  | Hilton Worldwide            | 66.73                   |
| 13 | Johnson & Johnson        | 69.84                   | 53  | Unilever                    | 66.62                   |
| 14 | Canon                    | 69.81                   | 54  | General Electric            | 66.43                   |
| 15 | Honda Motor              | 69.80                   | 55  | SAS (Scandinavian Airlines) | 66.38                   |
| 16 | Nestle                   | 69.57                   | 56  | Boeng                       | 66.35                   |
| 17 | Panasonic                | 69.56                   | 57  | Yahoo!                      | 66.33                   |
| 18 | Adidas Group             | 69.48                   | 58  | Pirelli                     | 66.25                   |
| 19 | Michelin                 | 69.42                   | 59  | Swatch Group                | 66.23                   |
| 20 | 3M                       | 69.30                   | 60  | Toshiba                     | 66.14                   |
| 21 | IKEA                     | 69.12                   | 61  | Qantas Airways              | 66.14                   |
| 22 | Danone                   | 69.08                   | 62  | Xerox                       | 66.04                   |
| 23 | Philips Electronics      | 68.91                   | 63  | Dell                        | 65.99                   |
| 24 | The Coca-Cola Company    | 68.87                   | 64  | Fujifilm                    | 65.97                   |
| 25 | Samsung Electronics      | 68.69                   | 65  | Barilla                     | 65.96                   |
| 26 | Kellogg                  | 68.56                   | 66  | Nike                        | 65.93                   |
| 27 | Ferrero                  | 68.54                   | 67  | Avon Products               | 65.87                   |
| 28 | Bridgestone              | 68.33                   | 68  | Sara Lee                    | 65.86                   |
| 29 | Cisco Systems            | 68.22                   | 69  | Eletrolux                   | 65.80                   |
| 30 | Amazon.com               | 68.13                   | 70  | Kraft Foods                 | 65.79                   |
| 31 | L'Oreal                  | 68.09                   | 71  | DuPont                      | 65.71                   |
| 32 | Marriott International   | 68.08                   | 72  | General Mills               | 65.56                   |
| 33 | Nintendo                 | 67.93                   | 73  | H&M                         | 65.55                   |
| 34 | HP                       | 67.87                   | 74  | Marks & Spenser Group       | 65.45                   |
| 35 | Siemens                  | 67.87                   | 75  | Virgin Group                | 65.34                   |
| 36 | FedEx                    | 67.79                   | 76  | UPS                         | 65.31                   |
| 37 | Toyota                   | 67.73                   | 77  | Heineken                    | 65.11                   |
| 38 | Deutsche Lufthansa       | 67.65                   | 78  | ACER                        | 65.03                   |
| 39 | Goodyear                 | 67.64                   | 79  | Suzuki Motor                | 64.99                   |
| 40 | Abbott Laboratories      | 67.54                   | 80  | PepsiCo                     | 64.87                   |
| 80 | PepsiCo                  | 64.87                   | 91  | Petrobras                   | 64.11                   |
| 81 | Eli Lilly                | 64.79                   | 92  | Pfizer                      | 63.54                   |
| 82 | Hitachi                  | 64.76                   | 93  | Eastman Kodak               | 63.48                   |
| 83 | eBay                     | 64.60                   | 94  | Lenovo Group                | 63.27                   |
| 84 | GlaxoSmithKline          | 64.46                   | 95  | Fujitsu                     | 63.13                   |
| 85 | Diageo                   | 64.45                   | 96  | Hyundai                     | 62.80                   |
| 86 | Starbucks Coffee Company | 64.44                   | 97  | Zara                        | 62.74                   |
| 87 | Carlsberg Group          | 64.42                   | 98  | Vodafone                    | 62.58                   |
| 88 | HJ Heinz                 | 64.34                   | 99  | Carrefour                   | 62.57                   |
| 89 | Sharp                    | 64.33                   | 100 | Lockheed Martin             | 61.53                   |
| 90 | Air France-KLM           | 64.21                   |     |                             |                         |

Лидером рэнкинга стала американская компания Microsoft, которая поднялась с 4 места, сместив Google на 2-ю строчку и набрав 74.48 баллов из 80 возможных. Потребители по всему миру считают Microsoft самой открытой, честной и социально справедливой компанией. По мнению экспертов Reputation Institute, она имеет лучшую репутацию в области корпоративной социальной ответственности (КСО) в мире согласно данным 2012 г. Приоритетными стейкхолдерами для Microsoft являются сообщества. Компания по всему миру организовала специальные корпоративные подразделения, которые ежедневно сотрудничают с широким кругом заинтересованных сторон по целому ряду вопросов, важных для местных общин.

Microsoft сотрудничает с правительствами, инвесторами, некоммерческими организациями, а также со многими другими организациями, включая BSR, Бостонский центр корпоративного гражданства, CSR Europe, Глобальная инициатива Клинтона, Net Impact, Всемирный экономический форум.

Еще одним фактором нашего успеха является забота о сотрудниках и благотворительность. В 2012 г. 300 млн часов были посвящены обучению и повышению квалификации сотрудников компании по всему миру, в 2011 г. эта цифра составила 200 млн часов. В том же году финансовом году, 93% сотрудников компании сообщили, что считают Microsoft хорошим корпоративным гражданином, работающим с учетом интересов местных сообществ во всем мире. С 2011 г. персонал Microsoft пожертвовал 100 млн долл. на благотворительность (*Microsoft 2012 Citizenship Report, 2012*).

По результатам 2012 г., компания обеспечила 62 200 некоммерческих организаций бесплатным программным обеспечением на сумму 804 млн. долл., кроме того, 99,6 млн долл. были перечислены на счета различных НКО. Количество стран, в которых корпорация реализует благотворительные программы, увеличилось до 120. В 2012 г. 9.8 млн долл. было потрачено на научно-исследовательскую деятельность и инновации (*Microsoft 2012 Citizenship Report, 2012*). В начале 2013 г. подразделение корпорации Microsoft Research реализовало благотворительный проект, выдав гранты на общую сумму 1,7 млн долларов на выдающиеся исследования в области здравоохранения, образования и цифровых технологий. Поощряются исследования и идеи того, как технологии могут помочь людям в отсталых и слаборазвитых странах, как сделать для них доступными компьютеры и информационные технологии.

Компания также акцентирует свое внимание на сокращении воздействия на окружающую среду. По результатам 2012 г. выбросы углерода в атмосферу были сокращены на 30% по сравнению с 2007 г. Microsoft также внедряет технологии, которые позволяют сокращать потребление электроэнергии и воды.

В сентябре 2012 г. корпорация запустила программу Microsoft YouthSpark. Инициатива объединяет широкий круг программ, направленных на поддержку молодых людей в их стремлении реализовать свой потенциал в трех ключевых направлениях: образование, трудоустройство и предпринимательство. Планируется, что до 2015 г. в инициативе примут участие 300 млн человек из 100 стран мира. В 2012–2013 гг. 10 млн молодых россиян получат новые возможности для профессионального и социального роста в рамках глобальной инициативы Microsoft YouthSpark (*Microsoft создает уникальные возможности..., 2012*).

Второе место в списке самых ответственных компаний в мире заняла корпорация Google. В 2004 г. Google создала некоммерческое благотворительное ответвление Google.org (Google Foundation), со стартовым капиталом около 1 млрд долл. Основными направлениями деятельности этой организации являются информирование общества и способствование решению проблем в областях изменения климата, глобального здравоохранения и нищеты. Одним из первых его проектов являются работы в области гибридных и электрических транспортных средств (*Google.org Projects*).

В 2008 году компания представила проект «Project 10 to the 100», в котором все желающие предлагали идеи, которые изменят мир и помогут как можно большему количеству людей. Люди более чем из 170 стран представили более 150.000 идей. В 2011 г. было выделено 16 тем, и обществу дали возможность проголосовать за тему, которая, по их мнению, больше всех достойна финансирования. Их них было выбрано пять идей, на помощь в реализации которых Google выделил 10 млн долл.

Организации тогда предоставили конкретные предложения по пяти самым популярным идеям. По итогам конкурса:

- The Khan Academy получила 2 млн долл. для финансирования ее работы «Делаем образовательные материалы доступными он-лайн и бесплатными». Академия делает библиотеку с более чем 1 800 видео-уроками по математике, науке, финансах, и истории.
- Организация FIRST получила 3 млн долл. на реализацию проекта «Улучшение научного и технического образования». FIRST пытается заинтересовать молодежь в занятии наукой и технологиями, устраивая командные соревнования, такие как конструктор роботов для подростков и конструктор Lego для детей младше.
- Public.Resource.Org получил 2 млн долл. на проект «Делаем правительство более прозрачным». Группа пытается получить поддержку возможности сделать юридические материалы доступными бесплатно: судебная система в настоящее время взимает восемь центов за страницу за доступ к юридическим материалам, поданных в федеральный суд.
- Компания Shweeb получила 1 млн долл. на проект «Вводим инновации в общественный транспорт». Эта компания предлагает механический транспорт, напоминающий лежачие велосипеды, которые будут ездить по однопорельсовой дороге.
- Африканский Институт Математических Наук получил 2 млн долл. для реализации своего проекта «Предоставляем качественное образование африканским студентам». АИМН расположен в Кейптауне, Южная Африка, и пытаются помочь талантливым выпускникам колледжа получить высшее математическое образование (*Project 10 to the 100, 2011*).

В феврале 2010 г. компания Google пожертвовала 2 млн. долл. на поддержку Википедии. Деньги направлены Фонду Википедии. Полученные деньги фонд направил на эксплуатационные расходы, включая инвестиции в техническую инфраструктуру, и на развитие и поддержку энциклопедии.

Немецкий производитель автомобилей BMW в 2012 г. занял 4 место, поднявшись с 2011 г. на 8 позиций. Компания Apple с 3 места на 5, набрав 73.23 балла. Компания Colgate-Palmolive впервые попала в десятку самых ответственных компаний, поднявшись с 29 места до 9. Следует отметить, что сразу 3 немецких производителя автомобилей (BMW, Volkswagen, Daimler) попали в топ-10 самых ответственных компаний, оставив основных конкурентов далеко позади: Toyota — 37 место, Nissan — 43 место, Suzuki — 79 место, Hyundai — 96 место (*The 2012 CSR RepTrak™ 100: Results and Report...*, 2012).

Очевидно, что мнения потребителей по поводу самой ответственной компании расходятся в разных регионах (рис. 6)

Так, жители Североамериканского континента считают компанию The Walt Disney Company самой ответственной, тогда как в Европе данная компания не попадает даже в пятерку лидеров. В Европе репутацией самых ответственных компаний пользуются 3 немецких автопроизводителя.

По результатам исследования, компания The Walt Disney Company является самым лучшим корпоративным гражданином, занимающимся филантропией и заботящимся об окружающей среде. Так считают 50% потребителей из 15 стран.

По мнению 53,6 % потребителей считают, что корпорация Microsoft является самой прозрачной и обладает самой лучшей этикой поведения.



Рис. 6. ТОП-5 самых ответственных компаний в разных регионах в 2012 г.

Google считается компанией с самыми лучшими условиями труда. Так считают 49,8 % опрошенных. Google удалось сформировать образ «идеального работодателя». Компания неоднократно завоевывала приз «Лучший работодатель года» в ряде стран. При этом конкурс на вакансии Google всегда высокий — компания достаточно привлекательна на рынке труда (*The 2012 CSR RepTrak™ 100: Results and Report...*, 2012).

Таким образом, многие компании в мировой практике осознали, что в настоящее время успешно вести бизнес, функционируя в изолированном пространстве, невозможно. Поэтому интеграция принципа корпоративной социальной ответственности в стратегию развития бизнеса становится характерной чертой ведущих национальных и международных компаний.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Google.org Projects. Доступно на: <http://www.google.org/projects.html>
- KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting (2011). Доступно на: <http://www.kpmg.com/PT/pt/IssuesAndInsights/Documents/corporate-responsibility2011.pdf>.
- Microsoft создает уникальные возможности для российской молодежи (2012). Доступно на: <http://www.microsoft.com/ru-ru/news/post/2012/10/YouthSpark.aspx>.
- Microsoft 2012 Citizenship Report (2012). Доступно на: [http://admin.csrwire.com/system/report\\_pdfs/1272/original/FINAL\\_FY12\\_Citizenship\\_Report.pdf](http://admin.csrwire.com/system/report_pdfs/1272/original/FINAL_FY12_Citizenship_Report.pdf).
- Project 10 to the 100 (2011). Доступно на: <http://www.google.com/campaigns/project10tothe100/>
- The 2012 CSR RepTrak™ 100: Results and Report. The World's Leading CSR Companies (2012). P. 25. Доступно на: <http://www.reputationinstitute.com/thought-leadership/complimentary-reports-2012>.

## REFERENCES

- Google.org Projects. Available at: <http://www.google.org/projects.html>
- KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting (2011). Available at: <http://www.kpmg.com/PT/pt/IssuesAndInsights/Documents/corporate-responsibility2011.pdf>.
- Microsoft creates unique opportunities for the Russian youth (2012). Available at: <http://www.microsoft.com/ru-ru/news/post/2012/10/YouthSpark.aspx> (in Russian)
- Microsoft 2012 Citizenship Report (2012). Available at: [http://admin.csrwire.com/system/report\\_pdfs/1272/original/FINAL\\_FY12\\_Citizenship\\_Report.pdf](http://admin.csrwire.com/system/report_pdfs/1272/original/FINAL_FY12_Citizenship_Report.pdf).
- Project 10 to the 100 (2011). Available at: <http://www.google.com/campaigns/project10tothe100/>
- The 2012 CSR RepTrak™ 100: Results and Report. The World's Leading CSR Companies (2012). P. 25. Available at: <http://www.reputationinstitute.com/thought-leadership/complimentary-reports-2012>.

## РОЛЬ СТРАТЕГИИ ВУЗА В НАРАЩИВАНИИ ЭКСПОРТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

АБДУРАЗАКОВА Я.М.,

ассистент кафедры мировой экономики и финансов,  
Астраханский государственный университет, г. Астрахань,  
e-mail: abdurazakova\_86@mail.ru

*Активные процессы интернационализации деятельности высших учебных заведений на современном этапе становятся базисной основой для наращивания экспорта образовательных услуг. Условия для эффективного инкорпорирования высшего учебного заведения в международный рынок образовательных услуг создаются на трех уровнях: национальном, региональном и собственно вузовском. В статье рассмотрены условия, необходимые высшему учебному заведению для наращивания экспорта образовательных услуг: маркетинговые, институциональные, инфраструктурные. На основе этих факторов также необходима разработка стратегии активного партнерства, которая предусматривает предпринимательское поведение высшего учебного заведения, акцент на реализацию в нем комплекса научно-образовательных, материально-технических и организационно-экономических инноваций. В качестве обоснования теоретических положений в статье приводится опыт Астраханского государственного университета по реализации стратегии активного партнерства.*

**Ключевые слова:** высшее профессиональное образование; экспорт образовательных услуг; интернационализация деятельности вузов.

## UNIVERSITY STRATEGY'S ROLE IN THE EDUCATIONAL SERVICES EXPORT INCREASING

ABDURAZAKOVA Y.M.,

Assistant of the Department of World Economy and Finance,  
Astrakhan State University, Astrakhan,  
e-mail: abdurazakova\_86@mail.ru

*Internationalization of the university activity is a basis for the educational services increasing. There are three stages for the creating conditions of the effective incorporation of the university to the international educational services market: national, regional, university. Article is about conditions for the effective educational services export increasing at the university stage: marketing, institutional, infrastructure. This conditions should be a basis for the working-out of the active-partnership-strategy which provides for the entrepreneurial behavior of the university, realization of the scientific and educational, material and technical, also business innovations accent. Experience of realization of the active-partnership-strategy in the Astrakhan State University is a real confirmation of the theoretical aspects.*

**Keywords:** high school; educational services export; university's internationalization.

**JEL classification:** I20, I21.

Интернационализация системы высшего профессионального образования предполагает адаптацию вузов в инновационной международной среде и увеличение экспорта образовательных услуг, предоставляемых вузами. Для наращивания экспорта образовательных услуг необходимо создание базисных условий на государственном и региональном уровне, а также формирование стратегии активного партнерства самими вузами.

В контексте наращивания экспорта образовательных услуг особую актуальность приобретает маркетинговая детерминанта интернационализации высших учебных заведений, которые вынуждены во всё возрастающей мере выстраивать свою стратегию и тактику с опорой на идеологию и технологию маркетинга.

Согласно классической теории маркетинга, его концепция состоит из 4 элементов, так называемых четырех P: продукт (product), цена (price), каналы распределения (place) и продвижение (promotion) (Сагинава, 2003). Применительно к образовательной сфере данные концепты принимают следующие формы:

- продукт: образовательная программа;
- цена: оплата обучения, дополненная дополнительными услугами;
- каналы распределения: многоканальное распределение (прямые продажи, кластеризация, сетевизация);
- продвижение услуги: публикаций в СМИ, проведение традиционных дней открытых дверей и презентаций в школах.

Однако уникальная природа образовательных услуг расширяет маркетинговую составляющую вуза с традиционных «4P» до «7P» (Шевченко, 2005), включая:

- персонал: профессорско-преподавательский состав, сотрудники;
- физическое окружение: здания, аудитории, оборудование;
- процесс: обучение, вовлеченность и лояльность студентов, мониторинг результатов получения знаний.

Международный опыт показывает, что активное маркетинговое поведение высшего учебного заведения существенно способствует наращиванию экспорта образовательных услуг. Так, ведущие университеты США, Австралии и Великобритании в своей структуре обязательно имеют структурное подразделение, отвечающее за маркетинговое поведение заведения (Арсеньев, 2008).

Анализ структур ведущих российских высших учебных заведений (МГУ, СПбГУ, ЮФУ) показал, что в большинстве из них отдельного подразделения, выполняющего маркетинговые функции нет. Как правило, эти функции распределены между всеми структурными подразделениями, либо возлагаются на международный отдел, отдел стратегического планирования и развития, отдел менеджмента, отдел по внешним связям и т.д.

Маркетинговая стратегия Астраханского государственного университета представляется достаточно активной (табл. 1).

Таблица 1

#### Маркетинговая стратегия Астраханского государственного университета

| 7 P |                              | Преимущества  | Недостатки   |
|-----|------------------------------|---|--|
| 1.  | Продукт (product)            | Комплекс образовательных программ более чем по 100 специальностям; совместные международные программы   | Недостаток новых специальностей, необходимых региону;<br>Необходимо увеличение количества преподавания билингвальных дисциплин   |
| 2.  | Цена (price)                 | Доступная на уровне региона   | -  |
| 3.  | Каналы распределения (place) | Прямые продажи: корпуса университета расположены в транспортно доступных районах; постоянно ведутся ремонтные работы как самих зданий, так и аудиторий; облагоустроены прилегающие территории;<br>Есть предпосылки для формирования образовательного кластера;<br>Является единственным представителем некоторых иностранных ВУЗов в регионе;<br>Есть филиал в г.Знаменск   | Прямые продажи: корпуса университета находятся в разных частях города; недостаточно мест в общежитиях для размещения студентов   |
| 4.  | Продвижение (promotion)      | Издается газета «Вести АГУ»;<br>Выпускается рекламная продукция (буклеты, календари, ручки и т.д.);<br>Функционирует медицентр, который осуществляет трансляцию своих телепередач на местном канале;<br>Действует сайт, на котором представлены актуальная новостная лента и полезные для студентов и преподавателей ресурсы (электронное расписание, учебно-методические материалы и т.д.);<br>Имеется «Отдел маркетинговых исследований»;<br>Организовываются международные семинары, конференции и т.д.;<br>Проводятся дни открытых дверей | Газета «Вести АГУ» распространяется только в зданиях университета;<br>Нет единой концепции и дизайна рекламной продукции, т.к. выпуском занимаются разные структурные подразделения (каждый для себя);<br>На сайте нет привлекающей статистики (количество студентов, сведения о ППС и т.д.);<br>Университет практически не участвует в международных выставках за пределами региона;<br>Ограниченный функционал «Отдела маркетинговых исследований» |
| 5.  | Персонал (personnel)         | Профессорско-преподавательский состав состоит преимущественно из докторов и кандидатов наук (остепененность составляет порядка 70%)<br>К преподаванию привлекаются ведущие специалисты-практики и иностранные педагоги  | Слабо развита поддержка аспирантов и докторантов в вопросах поиска диссертационных советов;<br>Необходимо увеличивать количество билингвальных преподавателей  |

|    | 7 Р                                      | Преимущества   | Недостатки   |
|----|--|--|--|
| 6. | Физическое окружение (physical evidence) | В университетском комплексе 14 учебных корпусов, включая 2 корпуса в г. Знаменске, Технопарк, 6 комфортабельных общежитий; более 60 компьютерных классов и лекционных мультимедийных аудиторий   | Некоторые корпуса плохо благоустроены; Недостаточно мест в общежитиях; Недостаточное количество мультимедийных аудиторий |
| 7. | Процесс (process)                        | Студенты активно привлекаются к общественной деятельности; Организуются заграничные стажировки преподавателей и студентов в рамках международных проектов; Осуществляется жесткий контроль качества преподавания, а также знаний студентов | Нет четко разработанной организации практик студентов (в том числе заграничных)  |

Однако, для укрепления интернализационных связей университета необходимо непрерывное совершенствование маркетинговой детерминанты. По мнению автора, для повышения эффективности системы маркетинга Астраханского государственного университета актуальным будет следующий комплекс мероприятий:

1. Расширение функционала «Отдела маркетинговых исследований».
2. Расширение информационного поля Астраханского государственного университета.
3. Участие в международных образовательных выставках за пределами региона.

Наращивание экспорта образовательных услуг вуза требует обеспечения благоприятных институциональных и инфраструктурных условий, которое создается путем тесного взаимодействия государственных и региональных структур власти и самих вузов.

Институциональное обеспечение конкурентоспособности вузов имеет двоякую основу: с одной стороны, высшее профессиональное образование само по себе является составляющей институциональной структуры общества, а с другой стороны, сама система высшего профессионального образования имеет институциональную структуру.

Д. Норт выделяет три составляющих устройства института (Норт, 1997):

1. Система формально-правовых норм, административных правил, устанавливаемых властными и административными органами.
2. Неформальные правила и механизмы, образцы поведения, применения, реализации формальных норм, которые определяются культурными традициями конкретных обществ.
3. Механизмы обратной связи, механизмы контроля соблюдения норм и правил.

Структура института высшего профессионального образования представлена на рис. 1.



Рис. 1. Институт высшего профессионального образования

Однако, учитывая специфику экспорта образовательных услуг, следует отметить, что для создания институциональных условий для обеспечения конкурентоспособности вузов и наращивания экспорта образовательных услуг рассмотрения только составляющих института высшего профессионального образования не достаточно. Так, к формальным нормам, помимо вышеуказанных, следует отнести миграционное и визовое законодательство; к неформальным — культуру отношения к иностранным гражданам в целом, толерантность населения по отношению к представителям других рас и конфессий (с чем в последнее время возникает все больше проблем).

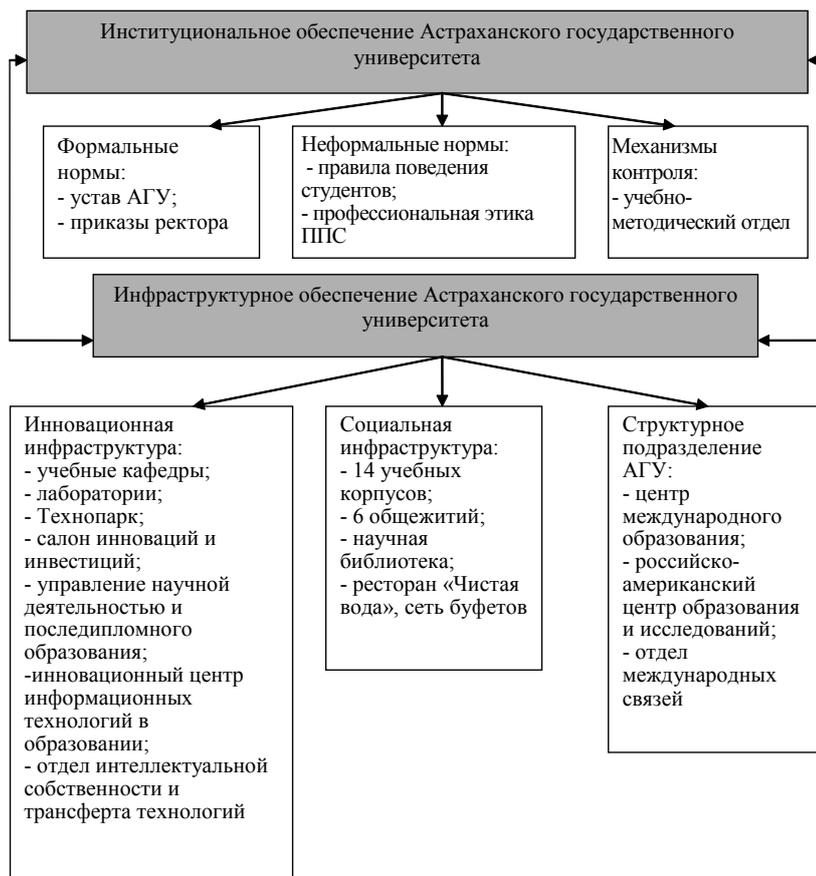
Как уже говорилось ранее, процесс институционализации системы высшего профессионального образования можно рассматривать с двух позиций, так как сам вуз может быть представлен как институт. Такой подход обусловлен тем, что высшее профессиональное образование не может предоставляться ни частным путем, ни индивидуально — для оказания образовательных услуг необходимо создание отдельных структур — университетов, которые помимо предоставления самих образовательных услуг также позволяют получить определенный статус. Безусловно, к вузам применимы основы институционализации, т.к. они представляют собой организации.

Однако институциональное обеспечение конкурентоспособности вузов само по себе не является достаточным для увеличения экспорта образовательных услуг. Не менее важным фактором привлечения иностранного контингента является также инфраструктурное обеспечение конкурентоспособности вузов.

Инфраструктура любого вуза является отражением его традиций, менеджмента, материальной базы, структуры подготовки специалистов и многих других сторон деятельности и формируется в течение многих лет (Розенцвайг, 2008). Для привлечения иностранного контингента в высшее учебное заведение необходимо хорошее инфраструктурное обеспечение университета по следующим направлениям:

- инновационная инфраструктура;
- социальная инфраструктура;
- структурное подразделение высшего учебного заведения по информационной и юридической поддержке иностранных студентов.

Рассмотрим институциональное и инфраструктурное обеспечение конкурентоспособности Астраханского государственного университета в контексте увеличения экспорта образовательных услуг (рис. 2).



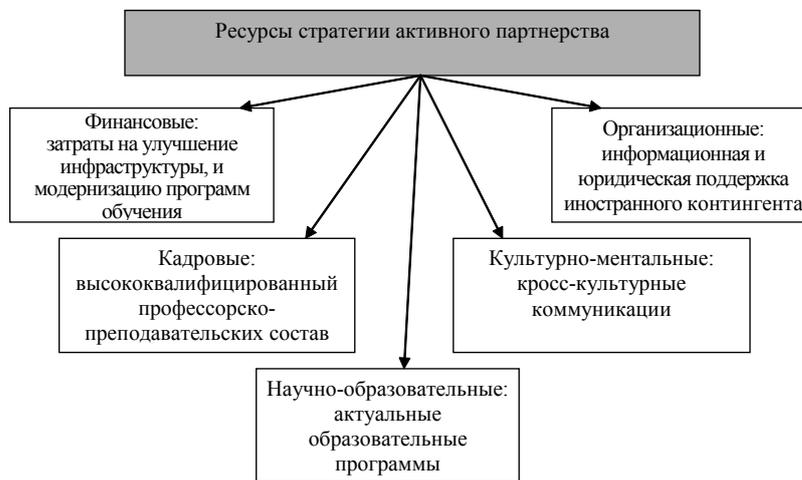
**Рис. 2.** Институциональное и инфраструктурное обеспечение конкурентоспособности Астраханского государственного университета на рынке экспорта образовательных услуг

Исследуя институциональное и инфраструктурное обеспечение конкурентоспособности Астраханского государственного университета в контексте увеличения экспорта образовательных услуг, можно сделать выводы об удовлетворительном состоянии институционального обеспечения и недостаточности инфраструктурного. Анализ инновационной инфраструктуры и структурных подразделений для информационной и юридической поддержки иностранных студентов показал эффективность данных элементов инфраструктуры Астраханского государственного университета. «Слабым звеном» в обеспечении конкурентоспособности Астраханского государственного университета на рынке международного образовательного туризма является социальная инфраструктура: недостаточное количество мест в общежитиях, отсутствие или частичное наличие таких элементов как предприятия торговли, бытового обслуживания, медицинские и санаторно-курортные учреждения, спортивные сооружения, учреждения культуры, отдыха и т.д.

Немаловажным условием создания соответствующей среды для увеличения экспорта образовательных услуг является стратегия самого вуза. Безусловно, без создания государством и региональными властями благоприятных условий для интернационализации деятельности университетов, даже хорошо продуманная стратегия поведения высшего вуза будет не эффективна.

Одной из наиболее часто встречающихся стратегий вуза является стратегия пассивного, периферийного поведения вуза. В рамках такой стратегии вуз берет на себя обязательства только по оказанию образовательных услуг без ведения какой-либо сопутствующей деятельности. При таком поведении вуз выступает в роли «поставщика сырья» для ведущих университетов.

Наиболее предпочтительной стратегией поведения вуза все же будем считать стратегию активного партнерства, т.е. относительно равноправного включения в транстерриториальные сети подготовки современных кадров. Основой реализации такой стратегии является предпринимательское поведение вуза, акцент на реализацию в нем комплекса научно-образовательных, материально-технических и организационно-экономических инноваций. При соответствующих условиях, созданных государством и регионом, именно стратегия активного партнерства позволит высшему учебному заведению существенно увеличить экспорт образовательных услуг. (рис. 3)



**Рис. 3.** Ресурсы, необходимые для реализации стратегии активного партнерства, в контексте увеличения экспорта образовательных услуг

Одним из примеров использования вузом стратегии активного партнерства для увеличения экспорта образовательных услуг является стратегия поведения Астраханского государственного университета. Стратегия развития и поведения Астраханского государственного университета изложена в «Программе развития Астраханского государственного университета в 2011-2015 гг.». Анализ стратегии поведения Астраханского государственного университета позволяет говорить об активной позиции вуза в аспекте включения его в международное образовательное пространство и увеличения экспорта образовательных услуг: из 100 предложенных проектов 24 напрямую способствуют привлечению иностранного контингента и увеличению экспорта образовательных услуг.

Следует отметить, что стратегия развития Астраханского государственного университета в части развития академической мобильности и увеличения экспорта образовательных услуг направлена на привлечение иностранных студентов по так называемому «вертикальному» способу включения их в образовательный процесс (привлечение русскоговорящих иностранных студентов либо обучение их на факультете довузовской подготовки, а потом внедрение в «русские» группы). Такой подход существенно сужает как контингент привлекаемых студентов, так и географию абитуриентов. Зарубежный опыт показывает, что существует еще один эффективный способ привлечения иностранного контингента в вуз: разработка и внедрение «кредитно-модульных» программ обучения. Внедрение таких программ является одним из требований Болонского процесса, однако на сегодняшний день этот блок не в полной мере охвачен Астраханским государственным университетом (ведутся разработки, но они еще не внедрены). Таким образом, по мнению автора, возможно дополнение данной программы разделом, посвященным увеличению экспорта образовательных услуг в Астраханской государственном университете, который может в том числе включать в себя следующие мероприятия:

1. Разработка англоязычных кредитно-модульных программ по наиболее востребованным направлениям подготовки;
2. Создание отдельного факультета по обучению иностранных студентов;
3. Разработка максимального количества курсов по выбору по наиболее актуальным вопросам.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать выводы, что для существенного увеличения экспорта образовательных услуг необходимо создание государством и регионом, в котором располагается университет, благоприятных условий для развития системы высшего профессионального образования и выработка самим университетом стратегии активного партнерства с учетом маркетинговой детерминанты, а также институционального и инфраструктурного обеспечения.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Арсеньев Д.Г. (2008). Международный маркетинг образовательных программ вузов.  
 Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики.  
 Программа развития Астраханского государственного университета в 2011-2015 гг. (2011). Сост.: А.П. Лунев, В.А.Пятин, Стефанова Г.П., Петрова И.Ю. др. Астрахань: Издательский дом «Астраханский университет».

- Розенцвайг А.* (2008). Об инновациях в системе образования // *Высшее образование в России*, № 8, С. 88-92.
- Сагинова О.В.* (2013). Маркетинг образовательных услуг. Доступно на: <http://www.mcpg.ru/cgi-bin/rus/tour/article.cgi?art=1010403>.
- Шевченко Д.А.* (2013). Маркетинг образовательных услуг: стратегия вуза. Доступно на: [http://shevm.blogspot.ru/2011/04/blog-post\\_252.html](http://shevm.blogspot.ru/2011/04/blog-post_252.html).

## REFERENCES

- Arsen'ev D.G.* (2008). International marketing of the universities educational program. (In Russian.)
- Nort D.* (1997). Institutes, institutional changes and economics operation. (In Russian.)
- The program of development of the Astrakhan State University in 2011-2015 (2011). Astrakhan. Publishing house "Astrakhan University." (In Russian.)
- Rosentsvag A.* (2008). About innovations in the educational system. *High school in Russia*, no. 8, pp. 88-92. (In Russian.)
- Sagonova O.V.* Educational services marketing. Available at: <http://www.mcpg.ru/cgi-bin/rus/tour/article.cgi?art=1010403>. (In Russian.)
- Shevchenko D.A.* Educational services marketing: university strategy. Available at: [http://shevm.blogspot.ru/2011/04/blog-post\\_252.html](http://shevm.blogspot.ru/2011/04/blog-post_252.html). (In Russian.)

## УГОЛОВНО-ПРАВОВЫЕ РИСКИ В СФЕРЕ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ СТОРОНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО КОНТРАКТА

**НЕЧАЕВ А.Д.,**

соискатель 2кафедры уголовного права и криминологии,  
аспирант обучения кафедры политической экономии и экономической политики,  
преподаватель Пилотного центра госзакупок,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: a.d.nechaev@mail.ru

**ТИЩЕНКО Е.В.,**

кандидат юридических наук,  
доцент кафедры уголовного права и криминологии,  
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,  
e-mail: tok\_mak@mail.ru

*В статье описаны наиболее типичные уголовно-правовые риски, возникающие в сфере исполнения государственных и муниципальных контрактов на этапе исполнения обязательств со стороны поставщика (подрядчика, исполнителя) по поставке товара, выполнению работ и оказанию услуг, а также на этапе исполнения заказчиком обязанностей по оплате. Предложена авторская классификация указанных уголовно-правовых рисков на риски контроля, риски цели и риски адаптации, а также риски ненадлежащего предпринимательства. Описаны особенности конститутивных признаков составов преступлений, связанных с указанными рисками, и предложены механизмы снижения рисков.*

**Ключевые слова:** уголовно-правовые риски; государственный контракт; муниципальный контракт; закупка; злоупотребление должностными полномочиями; превышение должностных полномочий; халатность, мошенничество в сфере предпринимательской деятельности; нецелевое расходование бюджетных средств, нецелевое расходование средств государственных муниципальных фондов; незаконное предпринимательств.

## CRIMINAL LAW RISKS IN THE SPHERE OF DISCHARGING THE OBLIGATIONS BY THE GOVERNMENTAL AND MUNICIPAL CONTRACT PARTIES

**NECHAEV A.D.,**

postgraduate of chair «Criminal law and criminology»,  
postgraduate of chair «Political economy and economic policy»,  
instructor of the Pilot center of public procurement,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: a.d.nechaev@mail.ru

**TISHCHENKO E.V.,**

candidate of law sciences (PhD),  
associate Professor of the chair «Criminal law and criminology»,  
Southern Federal University, Rostov-on-Don,  
e-mail: tok\_mak@mail.ru

*The article deals with the description of typical criminal law risks, arising in the phase of goods, works and services acceptance and in the phase of payment under a governmental and municipal contract. The authors suggest classification of criminal law risks in this sphere into risks of control, risks of aim*

and risks of adaptation. Moreover, special attention is paid to risks of improper entrepreneurship. The article describes the constituent elements of crimes, concerning these risks and the author's proposals to minimize risks in the management activity of public customers and private consumers, contractors and executors.

**Keywords:** criminal law risks; governmental contract; municipal contract; procurement; abuse of official powers; exceeding official powers; neglect of duty; swindling, illegal enterprise.

**JEL classification:** D81, H57, Z18.

### **Сфера исполнения государственных и муниципальных контрактов: ее место и значение в механизме обеспечения государственных и муниципальных нужд**

Система публичного прокьюремента России, объединяющая сферу размещения заказов и сферу исполнения государственных и муниципальных контрактов, является одной из самых больших в Европе. Посредством слаженного механизма размещения заказов и исполнения заключенных по результатам такого размещения контрактов осуществляется обеспечение государственных и муниципальных нужд, а в конечном счете, создается база для исполнения государственных и муниципальных функций органами государственной власти, органами местного самоуправления, казенными и бюджетными учреждениями.

Несмотря на указанное единство целей двух сфер публичного прокьюремента, сфера исполнения контрактов сегодня является относительно самостоятельной областью управленческой деятельности, не урегулированной нормами закона о размещении заказов. Институционализация указанной сферы, ее включение в единый закупочный процесс, детерминированные принятием закона о контрактной системе в сфере закупок, не снимает, а наоборот, актуализирует эффективное и результативное исполнение обязательств. Именно в рамках сферы исполнения контрактов заказчик получает материальные и нематериальные активы и производит операции с бюджетными и иными средствами, расходование которых должно осуществляется исходя из принципа экономности. Движение активов обуславливает особую важность изучения проблематики сферы исполнения государственных и муниципальных контрактов в едином закупочном процессе.

### **Концептуальные основы понимания риска в контексте сферы исполнения контрактов**

Для любой области управленческой деятельности свойственно наличие «риска». Не является исключением в этом смысле и сфера исполнения государственных и муниципальных контрактов. На основе анализа различных подходов к определению категории «риск» авторами было дано определение риска как условия деятельности, при котором субъект ставит значимые интересы (права, отношения) под вероятностную угрозу причинения вреда (Нечаев, Тищенко, 2013). Условия деятельности в данном случае рассматриваются как единство объективного (рискованная ситуация и рискованное деяние) и субъективного. Исходя из предложенного определения, можно сделать вывод, что риск влечет за собой наступление неблагоприятных последствий, что не может не вызывать общественной реакции и соответственно ответственности за подобное поставление интересов (прав, отношений) под угрозу.

Риски в сфере размещения заказов и исполнения государственных и муниципальных контрактов в российской литературе практически не разработаны. Румынские исследователи И.Л. Манеа и И.А. Попа представили достаточно стройную систему типичных рисков системы публичного прокьюремента на примере Европейского Союза. С учетом различий в правовом регулировании отношений в данной сфере, нами были выделены основные риски сферы размещения заказов и сферы исполнения контрактов на отдельных этапах (см. рис. 1).

Анализируя указанную систему рисков в сфере исполнения государственных и муниципальных контрактов, следует отметить наличие рисков контроля, адаптации и оппортунизма на этапе исполнения обязательств поставщиком (подрядчиком, исполнителем) и рисков цели и оппортунизма на этапе исполнения обязательств заказчиком.

Риски контроля возникают в обстановке полного отсутствия или неэффективного функционирования системы мониторинга стоимости, качества и сроков при приемке поставленных товаров, выполненных работ или оказанных услуг. Риски адаптации обусловлены ситуациями изменения условий контрактов, их расторжения, а риски цели относятся к ситуациям оплаты непредусмотренных контрактом товаров, работ, услуг либо непредусмотренного контрактом авансирования. Риски оппортунистического поведения могут возникать на любом из указанных выше этапов сферы исполнения контрактов и связаны с уклонением сторон от исполнения взятых на себя обязательств. Предметом анализа в настоящей статье были избраны наиболее типичные риски – риски контроля, риски цели и риски ненадлежащего предпринимательства.

В зависимости от последствий, от того какие интересы (права, отношения) ставятся под вероятностную угрозу причинения вреда риск может быть по своему характеру экономическим (убытки), социальным (социальные потери, падение уровня жизни), правовым. Правовой риск есть не частное от общего понятия риска, а его конкретизированная категория (Абрамов, 2011) по признаку наступающего последствия.

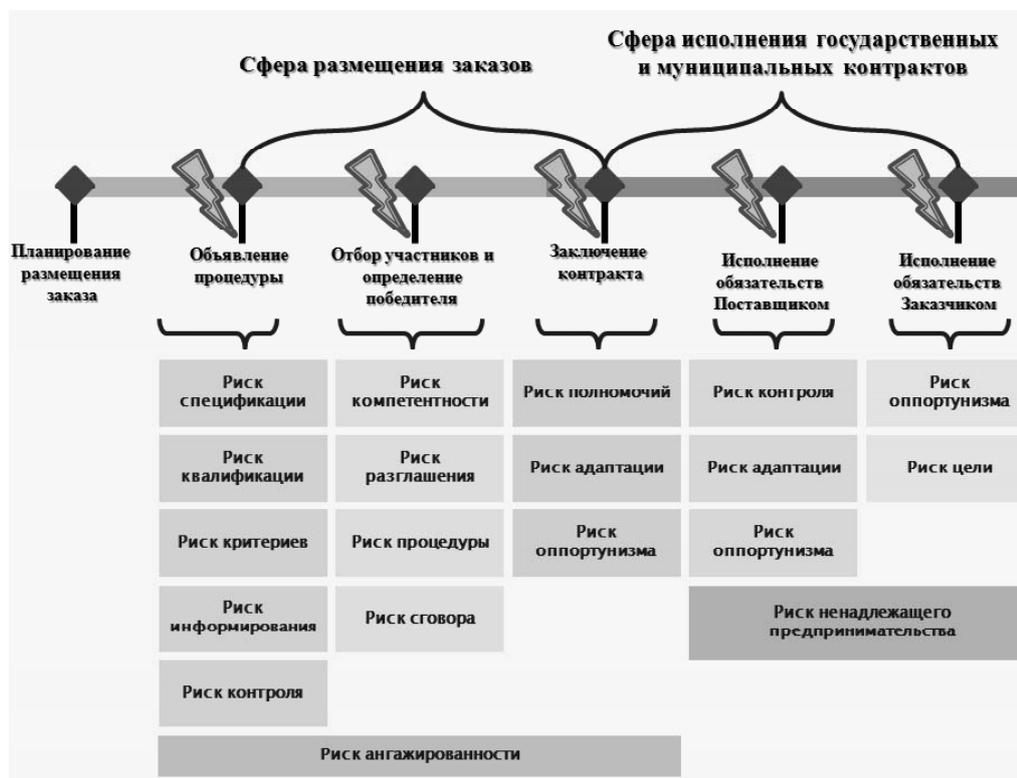


Рис. 1. Риски системы публичного прокьюрементта России

Источник: составлено авторами на основе разработок Манея И.Л. и Попа И.А. для Европейского Союза

Уголовно-правовой риск является конкретизированной категорией правового риска, связанной с тем, что этот риск принимается субъектами в условиях охраны отношений нормами уголовного права (Нечаев, Тищенко, 2013). Он выступает в качестве индикатора наличия наивысшей общественной опасности в действиях либо бездействии сторон контракта, поскольку именно он указывает на нарушение запрещающей нормы УК РФ и формирование состава преступления. Подобный подход позволяет проводить анализ уголовно-правовых рисков, отталкиваясь не от вероятности наступления уголовной ответственности или возбуждения уголовного дела, как это делается некоторыми авторами (Жалинский, 2009; Панушко, Шакирова, 2010), а с точки зрения соотношения рискованной ситуации (обстановки) и рискованного действия в ее условиях с уголовно-правовым запретом.

#### Риск контроля и уголовно-правовые запреты злоупотребления должностными полномочиями, халатности и мошенничества в сфере предпринимательской деятельности

Отсутствие или неэффективное функционирование системы мониторинга стоимости, качества и сроков при приеме поставленных товаров, выполненных работ или оказанных услуг приводит к возникновению рисков контроля. Как показывает проведенное исследование, именно в такой обстановке во многих случаях допускается принятие заказчиком реально непоставленных товаров, невыполненных работ или неоказанных услуг. Данные деяния должностных лиц заказчиков при наличии иных конститутивных признаков квалифицируются как злоупотребление должностными полномочиями (ст. 285 Уголовного кодекса РФ) или халатность (ст. 293 Уголовного кодекса РФ), а представителей поставщиков (подрядчиков, исполнителей) как мошенничество в сфере предпринимательской деятельности (ст. 159.4 Уголовного кодекса РФ).

Объективная сторона злоупотребления должностными полномочиями выражается в использовании служебных полномочий вопреки интересам службы, повлекшее существенное нарушение прав и законных интересов граждан или организаций либо охраняемых интересов общества или государства. Применительно к этапу исполнения обязательств поставщиком (подрядчиком, исполнителем) деяние, как правило, состоит в подписании актов приемки-передачи товаров, актов выполненных работ или актов оказанных услуг в ситуации, когда фактическое исполнение со стороны поставщика (подрядчика, исполнителя) не осуществлено. Критерием существенности вреда служат такие обстоятельства, как степень отрицательного влияния противоправного поведения на нормальную работу организации, характер и размер понесенного ею материального ущерба, число потерпевших граждан, тяжесть причиненного им физического, морального или имущественного вреда (Мамедов, 2010). В Приговоре Зеленоградского районного суда г.Москвы от 20.07.2011 года по делу № 1-290/2011 в отношении руководителя бюджетного учреждения указано, что он, достоверно зная, что работы по государственному контракту не выполнены, то есть размежевание земельного участка на два вновь образо-

ванных земельных участка, не произведено, подписал акт выполненных работ. В продолжение своего преступного умысла на основании содержащих недостоверную информацию актов выполненных работ он представил электронную заявку (кассовый расход) в отделение федерального казначейства. В результате этих преступных действий были существенно нарушены охраняемые законом интересы общества и государства, что выразилось в необоснованном расходовании средств федерального бюджета в сумме 1 250 000 рублей и подрыве авторитета органов власти. Следует отметить, что перечисление денежных средств на основании такого акта приемки не входит в число обязательных признаков состава данного преступления, однако имеет значение для установления общественно-опасного последствия. В Приговоре Свердловского районного суда г.Перми от 05.08.2010 по делу № 1-40/2010 отмечается, что общественно опасные последствия могут выражаться в нарушении финансовых интересов государства путем причинения материального вреда бюджету в виде необоснованного расходования средств бюджета, а также в подрыве авторитета органов власти, подрыве принципов законности построения и функционирования системы государственной службы, компетентности и профессионализма государственных служащих.

Конститутивными признаками субъективной стороны злоупотребления должностными полномочиями выступают вина и мотив. Вина в подавляющем большинстве случаев выражена прямым умыслом, хотя не исключается и косвенный умысел, а мотивы могут быть выражены корыстной или иной личной заинтересованностью. Конкретные формы проявления корыстной заинтересованности могут быть различными – незаконное получение материальных льгот, освобождение от каких-либо имущественных затрат, возврат имущества (*Жорстелев, 2010*). Однако изученная судебная практика и проведенные беседы с руководителями заказчиков показали, что в большинстве случаев имеет место иная личная заинтересованность, связанная со стремлением выслужиться перед руководством, с желанием придать вид законного, планомерного, эффективного и полного расходования бюджетных средств, со стремлением избежать неблагоприятных последствий в виде дисциплинарной ответственности.

В ряде случаев, как показывает изученная судебная практика, подписания актов приемки квалифицируется как халатность (ст.293 Уголовного кодекса РФ). Объективная сторона, выраженная неисполнением или ненадлежащим исполнением должностными лицами своих обязанностей вследствие недобросовестного или небрежного отношения к службе, заключается в бездействии (*Минакова, 2008*). При этом нарушаются, прежде всего, обязывающие нормы, а не нормы запрещающие. Действующая редакция основного состава халатности предусматривает два вида альтернативных последствий халатности, имеющих конституирующее значение: причинение крупного ущерба в размере, превышающем 1,5 млн. рублей либо существенное нарушение прав и законных интересов граждан или организаций либо охраняемых законом интересов общества или государства. Сложившаяся судебная практика указывает на то, что объективная сторона халатности в сфере исполнения контрактов, заключается в подписании актов без проверки фактической поставки товаров, выполнения работ или оказания услуг. В данном случае должностное лицо заказчика вопреки своим обязанностям недобросовестно относится к их исполнению, вследствие чего заказчики и контролирурующие органы сталкиваются с тем, что объемы, указанные в актах приемки, являются завышенными, не соответствующими действительности, а произведенная оплата за принятые, но неисполненные объемы, приводит к причинению реального ущерба бюджету. Подобная квалификация деяний должностных лиц заказчика произведена в Приговоре Донецкого городского суда Ростовской области от 27.06.2011 года по делу № 1-100/2011 и Приговоре Советского районного суда г.Краснодара от 01.09.2011 года по делу № 1-528/2011. Несмотря на существующую в литературе позицию, согласно которой субъективная сторона деяния, характеризующая «небрежным отношением к службе», предполагает исключительно небрежность (*Трофимов, 2000*), мы придерживаемся позиции исследователей, считающих, что неосторожность при халатности может проявляться как в виде легкомыслия, так и небрежности в зависимости от того относится лицо недобросовестно или небрежно соответственно (*Здравомыслов, 1975; Изосимов, Царев, 2008*). Мотивы при халатности не имеют квалифицирующего значения, не являются конститутивными признаками указанного состава.

Несмотря на существование практики квалификации подобных деяний по подписанию актов приемки при наличии иных обязательных признаков состава как превышения должностных полномочий (ст.286 Уголовного кодекса РФ), отраженной, например, в Приговоре Джидинского районного суда Республики Бурятия от 21.07.2011 года, следует отметить, что мы ставим ее под сомнение. При квалификации подобных деяний по ст. 286 Уголовного кодекса РФ суды исходят из того, что полномочие на подписание соответствующих актов возникает лишь в связи с фактической поставкой товаров, выполнением работ или оказанием услуг. На основе этого делается вывод о том, что пока фактическая поставка товаров, выполнение работ или оказание услуг не произведено, у должностного лица- заказчика отсутствует право на приемку, вследствие чего принимая товары, работы, услуги, должностное лицо явно выходит за пределы его полномочий, что влечет наступление общественно опасных последствий, указанных в диспозиции ст. 286 Уголовного кодекса РФ. Подобный подход вызывает сомнения, поскольку возникновение полномочия на подписания акта из факта поставки товара, выполнения работ или оказания услуг невозможно в силу того, что приемка с точки зрения гражданского и бюджетного законодательства представляет собой не простое его подписание и скрепление печатью, а проверку соответствия исполненным условиям договорных обязательств.

В отношении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) риски контроля проявляются в возможности формировании состава мошенничества в сфере предпринимательской деятельности (ст. 159.4 Уголовного кодекса РФ). Нормы, предусмотренные ст. 159.4 Уголовного кодекса РФ, являются нормами специальными по отношению к общим нормам мошенничества, содержащимся в ст. 159 Уголовного кодекса РФ. Объективная сторона мошенничества, выраженная в совершении действия в виде хищения чужого имущества или приобретения права на него, то есть в противоправном безвозмездном завладении чужим имуществом или правом на имущество путем обмана или злоупотребления доверием с целью обращения его в свою пользу или пользу других лиц, при квалификации по ст. 159.4 Уголовного кодекса РФ требует конкретизации по признаку сопряженности с преднамеренным неисполнением договорных обязательств. Например, по Приговору Кропоткинского городского суда Краснодарского края от 12.09.2011 года по делу № 1-224/2011 был осужден генеральный директор подрядчика, который от имени своей организации обманным путем зависил суммы в актах приемки работ, и, воспользовавшись небрежным отношением руководства заказчика, совершил хищение денежных средств. Одновременно с этим по указанному Приговору было осуждено и должностное лицо заказчика за халатность. При совершении любого хищения, в том числе и мошенничества, возможен только прямой умысел и исключается не только неосторожная форма вины, но даже косвенный умысел (*Нескородов, 2010*). Кроме того, субъективная сторона требует наличия корыстной цели.

Механизмом выявления и снижения уголовно-правового риска контроля выступает установление дополнительных механизмов контроля. В частности, Закон о контрактной системе предполагает в соответствии с ч.ч. 3-4 ст. 94 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» обязательное проведение экспертизы соответствия результатов исполнения условиям контракта, а также введение общественного контроля, в рамках которого любое лицо может получить сведения о ходе исполнения контракта, что, по нашему мнению, должно способствовать минимизации подобных рисков.

#### **Риски цели и уголовно-правовые запреты нецелевого расходования бюджетных средств и средств**

На этапе исполнения обязательств заказчиком по оплате ненадлежащая организация бюджетного учета и самовольное, вопреки установленному порядку, осуществление оплаты реально поставленных товаров, выполненных работ и оказанных услуг, влекут возникновение рисков цели. Как, показывает изученная судебная практика, совершение деяний в подобной рискованной ситуации при наличии иных конституирующих признаков, может приводить к их квалификации как нецелевого расходования бюджетных средств (ст. 285.1 Уголовного кодекса РФ) или средств государственных внебюджетных фондов (ст. 285.2 Уголовного кодекса РФ).

Объективная сторона данных составов преступлений выражается в форме действий, представляющих собой расходование средств на непредусмотренные цели, совершенное в крупном размере. Расходование, согласно ст. 227 Бюджетного кодекса РФ, представляет собой списание соответствующих средств с единого счета бюджета в размере подтвержденного бюджетного обязательства в пользу физических или юридических лиц. Целевой характер расходования бюджетных средств тесно связан с принципом адресности и целевого характера бюджетных средств, означающим, что бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств доводятся до конкретных получателей бюджетных средств с указанием цели их использования. В ч. 1 ст. 285.1 Уголовного кодекса РФ указывается, что непредусмотренные цели – это цели, не соответствующие условиям их получения, определенным утвержденными бюджетом, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным документом, являющимся основанием для их получения. Нецелевое расходование средств государственных внебюджетных фондов подразумевает расходование на цели, не соответствующие условиям, определенным законодательством Российской Федерации, регулирующим их деятельность, и бюджетам указанных фондов. Формы нецелевого использования могут быть различные: финансирование за счет бюджета расходов, не предусмотренных статьями расходов утвержденного бюджета; финансирование одних статей расходов бюджета за счет других статей, на которые должны быть использованы выделенные средства. Цель выделения бюджетных средств, как правило, определяется кодами бюджетной классификации, указанными в бюджете, бюджетной росписи, уведомлениях о бюджетных ассигнованиях (*Мельникова, 2010*). Обязательным признаком указанных составов является общественно опасное последствие, под которым, согласно примечанию к ст. 285.1 Уголовного кодекса РФ, понимается ущерб в крупном размере (превышает 1,5 млн рублей). На наш взгляд, подобные траты не могут не отразиться на правах и законных интересах тех лиц, в пользу которых должно было осуществляться финансирование. Это позволяет утверждать об обязательном наличии во всех без исключения случаях уголовно-наказуемого нецелевого расходования бюджетных средств вредных последствий совершенного деяния, находящихся вне рамок юридической конструкции состава рассматриваемого преступления. По Приговору Темрюкского районного суда Краснодарского края от 07.02.2012 года по делу № 1-18/2012(1-443/2011) было осуждено должностное лицо заказчика, которое, дав указания подрядчику выполнить работы, не отраженные в локальных сметных расчетах к муниципальному контракту, приняв указанные неконтрактные работы по актам приемки без проведения процедур размещения заказа и без заключения муниципального контракта, произвело их оплату на сумму 2 723 163,65 рублей, тем самым, израсходовав указанные денежные средства в крупном размере на цели, не соответствующие условиям их получения. Субъективная сторона указанных составов преступлений всегда выражена в форме прямого умысла.

Механизмом выявления и минимизации данного уголовно-правового риска выступает прямо предусмотренное в ч.8 ст.103 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» требование, согласно которому, контракты, информация о которых не включена в реестр контрактов, не подлежат оплате. Иными словами, институционализация процесса оплаты контракта в рамках нового закона не позволяет произвести оплату работ, в отношении которых отсутствуют сведения о заключенном контракте.

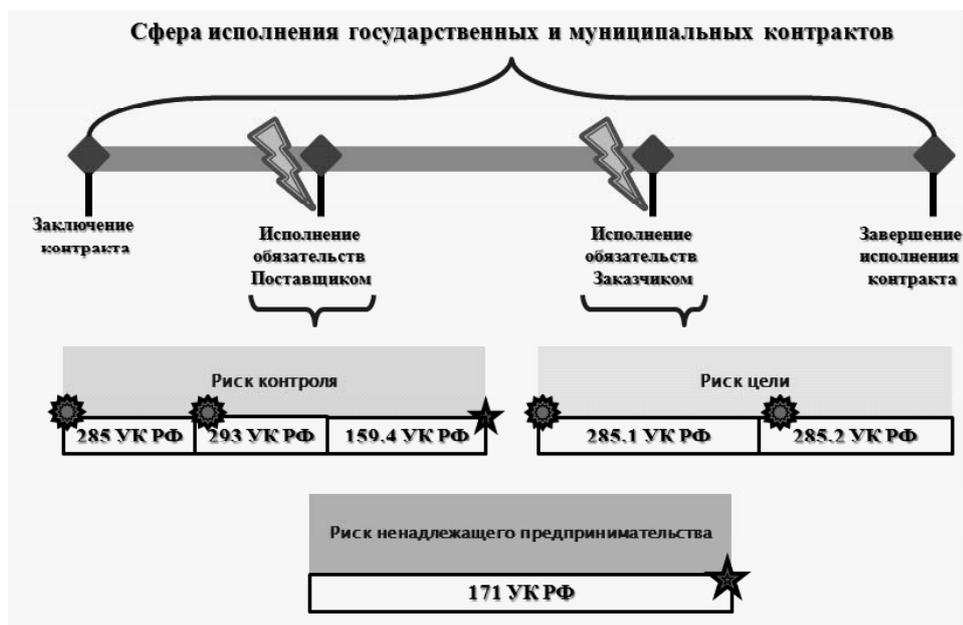
#### **Риски ненадлежащего предпринимательства и уголовно-правовой запрет незаконного предпринимательства**

На каждом этапе сферы исполнения обязательств сторонами контракта, существуют возможности осуществления предпринимательской деятельности со стороны поставщика (подрядчика, исполнителя) без регистрации или в условиях отсутствия лицензии. С одной стороны, это обусловлено тем, что участником закупки в силу действующего законодательства о размещении заказов и нового законодательства о контрактной системе в сфере закупок могут выступать не только физические лица, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, но и физические лица, не обладающие таким статусом. С другой стороны, ограничение возможностей заказчика требовать предоставления лицензий и иных разрешений, особенно в случаях установления условий о возможности привлечения субподрядчиков и соисполнителей, ведет к тому, что на момент заключения контракта и на момент его исполнения поставщик (подрядчик, исполнитель) будет осуществлять свою деятельность в отсутствие разрешительных документов на ее осуществление. Это и создает обстановку ненадлежащего предпринимательства. В подобной обстановке деяния поставщика (подрядчика, исполнителя) могут быть квалифицированы по ст. 171 Уголовного кодекса РФ как незаконное предпринимательство. Следует отметить, что риски ненадлежащего предпринимательства имеют место и в ситуациях нарушения требований к налогообложению и обложению страховыми взносами, а также иных рискованных ситуациях, которые специально в рамках настоящей статьи не анализировались.

Незаконное предпринимательство всегда состоит в действии, однако, не единичном, а в совокупности действий, предполагающих осуществление предпринимательской деятельности. При этом не всякое осуществление предпринимательской деятельности является незаконным, а только то, которое может осуществляться без регистрации или без лицензии, когда такая лицензия обязательна. Указанные признаки объективной стороны, на наш взгляд, характеризуют нечто иное, как обстановку осуществления предпринимательской деятельности, обстановку совершения преступления. Осуществление предпринимательской деятельности в обстановке отсутствия регистрации и (или) лицензии, когда она обязательна, образуют уголовно-наказуемое деяние только тогда, когда имеет место крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо извлечение дохода в крупном размере (ущерб или доход в сумме, превышающей 1,5 млн. рублей). По Приговору Энгельсского районного суда Саратовской области от 09.08.2010 года по делу № 1-592/2010 в отношении руководителя поставщика, было установлено, что он, осознавая, что деятельность по разработке и производству средств наземного обслуживания летательных аппаратов подлежит лицензированию и не получив указанной лицензии, совместно с сотрудниками своей организации на основе ГОСТов, ОСТов и технической литературы, разработал технические условия, документацию, методику проверок и испытаний, инструкции, заключил с другой организацией договор поставки комплектующих изделий на агрегаты, подал от имени организации, генеральным директором которой являлся, заявку на участие в аукционе, заключил контракт, изготовил 2 агрегата питания аэродромного во исполнение контракта и поставил их заказчику, который в дальнейшем произвел за них оплату в размере 11 210 000 рублей, что является особо крупным размером дохода. Если речь идет об извлечении доходов в крупном размере, то умысел может быть только прямым, если же деяние причинило крупный ущерб, то умысел может быть как прямым, так и косвенным.

Механизмом снижения уголовно-правового риска является установление к участникам размещения заказов (закупки) требований о предоставлении в составе заявок соответствующих лицензий и недопуск к участию в закупочном процессе физических лиц, не обладающих статусом индивидуального предпринимателя, однако это может влечь за собой устранение, ограничение или нарушение конкуренции, в связи с чем законодательство о контрактной системе в сфере закупок не предусматривает механизмов минимизации подобных рисков.

Таким образом, сфера исполнения государственных и муниципальных контрактов предрасположена к риску контроля, цели и ненадлежащего предпринимательства, возникающим на этапе исполнения обязательств поставщиком (подрядчиком, исполнителем) и на этапе исполнения обязательств заказчиком. Риски контроля возникают на этапе исполнения обязательств со стороны поставщика (подрядчика, исполнителя) при фактическом отсутствии исполнения с его стороны и соотносимы при наличии иных конститутивных признаков с составами злоупотребления должностными полномочиями, халатности и мошенничества в сфере предпринимательской деятельности. Риски цели, приводящие к совершению нецелевого расходования бюджетных средств или средств государственных внебюджетных фондов, возникают на этапе исполнения обязательств заказчиком по оплате в ситуациях фактического исполнения несуществующих обязательств из контракта или непредусмотренного контрактом авансирования. Свойственные для всей сферы исполнения контрактов риски ненадлежащего предпринимательства наиболее часто имеют место в условиях осуществления предпринимательской деятельности в сфере публичного прокьюременты без регистрации и (или) без лицензии. Обобщено рискованные ситуации и уголовно-правовые запреты представлены на рис.2.



**Рис. 2.** Связь рисков в сфере исполнения контрактов с уголовно-правовыми запретами по Уголовному кодексу РФ  
**Источник:** составлено авторами

#### ЛИТЕРАТУРА

- Абрамов В.В. (2011). Понятие риска как цивилистической категории // *Бизнес, менеджмент и право*, № 2 (24). Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ. Доступно на: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=149838>.
- Власова А.С. (2011). Об общенаучных предпосылках формирования правовой категории «предпринимательский риск» // *Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики*, № 1.
- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. Доступно на: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148674>.
- Данные о проведении торгов и других способах размещения заказов для государственных и муниципальных нужд. Доступно на: <http://www.gks.ru/metod/torg.html>.
- Жалинский А.Э. (2009). Уголовное право в ожидании перемен: теоретико-инструментальный анализ. М.: Проспект.
- Здравомыслов Б.В. (1975). Должностные преступления. Понятие и квалификация. М.
- Коростелев В.С. (2010). К проблеме субъективной стороны злоупотребления должностными полномочиями // *Вестник Волжского университета им.В.Н. Татищева*, № 73.
- Изосимов С.В., Царев Е.В. (2008). Возможна ли умышленная халатность? // *Пробелы в Российском законодательстве*, № 1.
- Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ. Доступно на: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=152529>.
- Лесняк В.И. (2004). Объективные признаки мошенничества // *Вестник Челябинского государственного университета: Право*, № 1 (7).
- Manea I.L., Pora I.A. (2010). Risk Management in Public Procurement / *Process Studies and Scientific Researches. Economic Edition*. № 15.
- Мамедов И.А. (2010). Вопросы толкования и применения норм об ответственности за злоупотребление должностными полномочиями и превышение должностных полномочий в Постановлении Пленума Верховного суда РФ от 16 октября 2009 г. № 19 «О судебной практике по делам о злоупотреблении должностными полномочиями и о превышении должностных полномочий» // *Человек: преступление и наказание*, № 2 (69).
- Мельникова И.Н. (2010). Нецелевое использование бюджетных средств в строительстве // *Бухгалтер и закон*, № 8.
- Минакова И.Г. (2008). Халатность: уголовно-правовые и криминологические аспекты: дисс. ... кандидата юридических наук. Ростов-на-Дону.
- Нескородов А.А. (2010). Формы хищения чужого имущества, ответственность и наказания за их совершение // *Вестник Тамбовского университета*, Т. 82. № 2.
- Нечаев А.Д., Тищенко Е.В. (2013). Понятие уголовно-правового риска: сущность, место и значение // *Материалы международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Молодежь и наука: современное состояние, проблемы и перспективы развития права»*. Луганск.

Панушко С., Шакирова М. (2010). Уголовно-правовые риски директоров и главных бухгалтеров в оффшорных правоотношениях // *Налоговый учет для бухгалтера*, № 8.

Приговор Свердловского районного суда г.Перми от 05.08.2010 года по делу № 1-40/2010. Доступно на: <http://docs.pravo.ru/document/view/16693088>.

Приговор Энгельского районного суда Саратовской области от 09.08.2010 года по делу № 1-592/2010. Доступно на: [http://engelsky.sar.sudrf.ru/modules.php?name=sud\\_delo&srv\\_num=1&name\\_op=case&case\\_id=243506&delo\\_id=1540006](http://engelsky.sar.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=case&case_id=243506&delo_id=1540006).

Приговор Донецкого городского суда Ростовской области от 27.06.2011 года по делу № 1-100/2011. Доступно на: [http://donecky.ros.sudrf.ru/modules.php?name=sud\\_delo&srv\\_num=1&name\\_op=doc&number=2475365&delo\\_id=1540006&text\\_number=1](http://donecky.ros.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=doc&number=2475365&delo_id=1540006&text_number=1).

Приговор Джидинского районного суда Республики Бурятия от 21.07.2011 года. Доступно на: [http://dzhidinsky.bur.sudrf.ru/modules.php?name=sud\\_delo&srv\\_num=1&name\\_op=doc&number=405879&delo\\_id=1540006&text\\_number=1](http://dzhidinsky.bur.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=doc&number=405879&delo_id=1540006&text_number=1).

Приговор Зеленоградского районного суда г.Москвы от 20.07.2011 года по делу № 1-290/2011. Доступно на: [http://zelenogradsky.msk.sudrf.ru/modules.php?name=sud\\_delo&srv\\_num=1&name\\_op=doc&number=19119608&delo\\_id=1540006&text\\_number=1](http://zelenogradsky.msk.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=doc&number=19119608&delo_id=1540006&text_number=1)

Приговор Советского районного суда г.Краснодара от 01.09.2011 года по делу № 1-528/2011. Доступно на: [http://krasnodar-sovetsky.krd.sudrf.ru/modules.php?name=sud\\_delo&srv\\_num=1&name\\_op=doc&number=245532&delo\\_id=1540006&text\\_number=1](http://krasnodar-sovetsky.krd.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=doc&number=245532&delo_id=1540006&text_number=1).

Приговор Кропоткинского городского суда Краснодарского края от 12.09.2011 года по делу № 1-224/2011. Доступно на: [http://kropotkin-gor.krd.sudrf.ru/modules.php?name=sud\\_delo&srv\\_num=1&name\\_op=doc&number=92317&delo\\_id=1540006&text\\_number=1](http://kropotkin-gor.krd.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=doc&number=92317&delo_id=1540006&text_number=1).

Приговор Темрюкского районного суда Краснодарского края от 07.02.2012 года по делу № 1-18/2012(1-443/2011). Доступно на: [http://temruksky.krd.sudrf.ru/modules.php?name=sud\\_delo&srv\\_num=1&name\\_op=doc&number=362814&delo\\_id=1540006&text\\_number=1](http://temruksky.krd.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=doc&number=362814&delo_id=1540006&text_number=1).

Трофимов С. (2000). Составы неосторожных преступлений в УК сформулированы небрежно // *Российская юстиция*, № 10.

Тыняная М.А. (2012). Проблема законодательного определения признаков объективной стороны халатности // *Вестник Омского университета: Право*, № 1.

Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ. Доступно на: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148581>.

Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Доступно на: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148890>.

Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Доступно на: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148532>.

Царев Е.В. (2009). Уголовное законодательство об ответственности за халатность: история, современность, перспективы развития: диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Новгород.

Яни П.С. (2010). Квалифицированный состав служебного подлога: проблемы вменения // *Законность*, № 12.

#### REFERENCES

Abramov V.V. (2011). Definition of Risk as Civil Category. *Business, Management and Law*. No. 2(24). (In Russian.)  
Budget Code of the Russian Federation. Federal Law No. 145-FZ of July 31, 1998. Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=149838>. (In Russian.)

Civil Code of the Russian Federation (Part I) . Federal Law No. 51-FZ of November 30, 1994. Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148674>. (In Russian.)

Vlasova A.S. (2011). About General Scientific Premises of the Formation of Legal Category «Entrepreneurial Risk» // *Historical, Philosophical, Political and Law Sciences, Culturology and Study of Art. Issues of Theory and Practice*, no. 1. (In Russian.)

Statistical Data about Holding Sales in the Form of a Tender or Auction and Other Ways of Placing of Orders for Public Needs. Available at: <http://www.gks.ru/metod/torg.html>. (In Russian.)

Zhalinskiy A.E. (2009). Criminal Law in Expectation of Changes: Theoretical – Instrumental Analysis. Moscow.: Publishing House «Prospect». (In Russian.)

Zdravomyislov B.V. (1975). Official malfeasances. Concept and qualification. Moscow. (In Russian.)

Korostelev V.S. (2010). The Problem of Subjective Side of Abuse of Official Powers. *The Bulletin of the Volzhsky University after V.N. Tatishchev*, no. 73. (In Russian.)

Izosimov S.V., Tsarev E.V. Is There Neglect of Duty Committed Intentionally. *Gaps in Russian Legislation*, no. 1. (In Russian.)

Code of Administrative Offences of the Russian Federation. Federal Law No. 195-FZ of December 30, 2001. Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=152529>. (In Russian.)

- Lesnyak V.I.* (2004). The Objective Elements of Swindling. *The Bulletin of the Chelyabinsk State University: Law*, no. 1 (7). (In Russian.)
- Manea I.L., Popa I.A.* Risk Management in Public Procurement Process (2010). *Studies and Scientific Researches. Economic Edition*, no. 15. (In Russian.)
- Mamedov I.A.* (2010). Responsibility for Abuse of Official Power and Administrative Excess under the Regulation of the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation (October 16, 2009 No.19 «Judiciary Practice on Cases Abusing Official Power and Administrative Excess»). *The Person: crime and punishment*, no. 2 (69). (In Russian.)
- Melnikova I.N.* (2010). Unauthorized Using of Budgetary Funds in the Sphere of Building. *The bookkeeper and the law*, no. 8. (In Russian.)
- Minakova I.G.* (2008). Neglect of Duty: Aspects of Criminal Law and Criminology. Dissertation of ... Candidate of Law Sciences (PhD). Rostov-on-Don. (In Russian.)
- Neskorodov A.A.* (2010). Forms of Another's Property Plunder, Responsibility and Punishment for its Fulfillment. *The Bulletin of the Tambov University*, vol.15,no. 2. (In Russian.)
- Nechaev A.D., Tishchenko E.V.* (2013). The Definition of Criminal Law Risks: Nature and Significance. *Article's Collection of the International Scientific-Practical Conference of Students, Postgraduates and Young Scholars «Youth and Science: Current Status, Problems and Prospects of the Law Development»*. Lugansk. (In Russian.)
- Panushko S., Shakirova M.* (2010). Criminal law risks for managers and chief accountants in the sphere of offshore relationships. *Tax accounting for the accountant*, no. 8. (In Russian.)
- Sentence No.1-40/2010 of August 05, 2010, Passed by Sverdlovsky District Court of Perm. Available at: <http://docs.pravo.ru/document/view/16693088>. (In Russian.)
- Sentence No. 1-592/2010 of August 09, 2010, Passed by Engelsky District Court of Saratov Region. Available at: [http://engelsky.sar.sudrf.ru/modules.php?name=sud\\_delo&srv\\_num=1&name\\_op=case&case\\_id=243506&delo\\_id=1540006](http://engelsky.sar.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=case&case_id=243506&delo_id=1540006). (In Russian.)
- Sentence No. 1-100/2011 of June 27, 2011, Passed by Donetsk Town Court of Rostov Region. Available at: [http://donecky.ros.sudrf.ru/modules.php?name=sud\\_delo&srv\\_num=1&name\\_op=doc&number=2475365&delo\\_id=1540006&text\\_number=1](http://donecky.ros.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=doc&number=2475365&delo_id=1540006&text_number=1). (In Russian.)
- Sentence of July 21, 2011, Passed by Dzhidinsky District Court of Buryatia Republic. Available at: [http://dzhidinsky.bur.sudrf.ru/modules.php?name=sud\\_delo&srv\\_num=1&name\\_op=doc&number=405879&delo\\_id=1540006&text\\_number=1](http://dzhidinsky.bur.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=doc&number=405879&delo_id=1540006&text_number=1). (In Russian.)
- Sentence No. 1-290/2011 of July 20, 2011, Passed by Zelenogradsky District Court of Moscow. Available at: [http://zelenogradsky.msk.sudrf.ru/modules.php?name=sud\\_delo&srv\\_num=1&name\\_op=doc&number=19119608&delo\\_id=1540006&text\\_number=1](http://zelenogradsky.msk.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=doc&number=19119608&delo_id=1540006&text_number=1). (In Russian.)
- Sentence No. 1-528/2011 of September 01, 2011, Passed by Sovetsky District Court of Krasnodar. Available at: [http://krasnodar-sovetsky.krd.sudrf.ru/modules.php?name=sud\\_delo&srv\\_num=1&name\\_op=doc&number=245532&delo\\_id=1540006&text\\_number=1](http://krasnodar-sovetsky.krd.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=doc&number=245532&delo_id=1540006&text_number=1). (In Russian.)
- Sentence No. 1-224/2011 of September 12, 2011, Passed by Kropotkinsky Town Court of Krasnodar Region. Available at: [http://kropotkin-gor.krd.sudrf.ru/modules.php?name=sud\\_delo&srv\\_num=1&name\\_op=doc&number=92317&delo\\_id=1540006&text\\_number=1](http://kropotkin-gor.krd.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=doc&number=92317&delo_id=1540006&text_number=1). (In Russian.)
- Sentence No. 1-18/2012(1-443/2011) of February 07, 2012, Passed by Temruksky District Court of Krasnodar Region. Available at: [http://temruksky.krd.sudrf.ru/modules.php?name=sud\\_delo&srv\\_num=1&name\\_op=doc&number=362814&delo\\_id=1540006&text\\_number=1](http://temruksky.krd.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=doc&number=362814&delo_id=1540006&text_number=1). (In Russian.)
- Trofimov S.* (2000). Components of Crimes Committed by Negligence Is Formulated Negligently. *Russian Justitia*, no. 8. (In Russian.)
- Tynyanaya M.A.* (2012). Problems of Legislative Definition of Objective Elements of Negligence. *Bulletin of the Omsk University: Law*, no. 1. (In Russian.)
- Criminal Code of the Russian Federation. Federal Law No. 63-FZ of June 13, 1996. Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148581>. (In Russian.)
- Federal Law No. 94-FZ of July 21, 2005 «On Placement of Orders to Supply Goods, Carry out Works and Render Services for Meeting State and Municipal Needs». Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148890>. (In Russian.)
- Federal Law No. 44-FZ of April 05, 2013 «On Contract System in the Sphere of Procurement of Goods, Works and Services for Meeting Governmental and Municipal Needs». Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148532>. (In Russian.)
- Tsarev E.V.* (2009). Responsibility for Neglect of Duty under Criminal Law: Genesis, the Present, Prospects. Dissertation of ... Candidate of Law Sciences (PhD). Novgorod. (In Russian.)
- Yani P.S.* (2010). Aggravation of Forgery by an Official. *The Legality*, no. 12. (In Russian.)

*ECONOMIC THEORY*

**Ovchinnikov V.N., Ketova N.P.** Marketing strategies and tools of resources capitalization in peripheral regions.....5

**Lazareva E.I., Karaycheva O.V.** Business reputation: estimation and management economic-legal technologies in relation to the new environment.....11

**Drobyshevskaya L.N., Koneva T.V.** Key participants and stages of financial assets securitization.....17

**Guzenko O.I.** Development of the theory of special interest groups in economic science: historical and genetic context.....22

**Rudenko V.V., Sheverdyayev A.A.** Semantic nature of the «industrial policy» category.....28

**Tajmazov A.V.** Place and role of priority issues of social development in institutional modernization of Russian economy.....31

**Trisyachnyi V.I., Grigoriadis S.P.** Features of the content and structure «innovation» category.....36

*ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE*

**Kuznetsov Y.V., Melyakova E.V.** Development of approaches to the organizational structure design.....40

**Aliyeva Z.M.** Methodology to evaluate the partnerships retail organizations with consumers.....46

**Mikhalkina E.V., Pisanka S.A.** Principles, mechanisms and effects of the contemporary pension system.....54

**Yachnik Y.A.** The problem of increasing efficiency of intelligent resources for development organization.....64

**Rogova V.A.** Achieving a state of crisis stability in the process of strategic management as a necessary condition for the effective restructuring of the company at the stage of post-crisis recovery.....69

**Ushakov A.S.** Trends and directions of development of productive instruments of correction of the financial markets economic systems depressive type.....74

*REGIONAL ECONOMY PROBLEMS*

**Belokrylova O.S., Cherkezov N.V.** Structurally functional parameters of a grain farm in structure of agrarian and industrial complex of the grain region.....78

**Matveeva L.G., Chernova O.A.** Modeling of resource flows for development of peripheral areas.....84

**Shevchenko I.K.** Evaluation of uneven regional development trends in technological modernization.....89

**Movchan I.V., Ishchenko-Padukova O.A.** The institutions of entrepreneurship: peculiarities and modernization tools in the south Russian regions.....95

TERRA ECONOMICUS ✧ 2013 Том 11 № 3 ЧАСТЬ 2

|   |     |
|---|-----|
| <b>Nikitaeva A.Y., Alyoshin A.V.</b> Models of intercompany interaction: using the potential of partnership for the modernization of the main segments of the economy at the South of Russia..... | 101 |
| <b>Shafirov L.A.</b> The lending to individuals as a factor for sustainable development of the depressed mono-towns (research concept and working hypotheses).....                                | 107 |
| <b>Kitaev Y.A., Pak Z.Ch., Rudaya Y.N.</b> Regional features of the agricultural markets.....   | 115 |
| <b>Bazhenova E.Yu.</b> Brand territory: content of forming model, construction practices in Russian regions.....  | 120 |
| <b>Loktionova M.A.</b> Modern trends in the functioning of industrial enterprises in the region.....  | 126 |
| <b>Goleva G.A.</b> Conceptual and methodological foundations of modern regional policy attracting FDI in new conditions of spatial organization of regional economy.....                          | 130 |
| <b>Zemlyanov D.A.</b> Influences of the component- drivers of human capital on the development of social- working relations in the region.....  | 136 |
| <b>Sinelnikov T.T.</b> Tools for financial and economic development of public institutions.....   | 142 |
| <i>TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT</i>   |     |
| <b>Manukyan A.G.</b> Ways to modernize the former Soviet republics (for example Armenia and Azerbaijan).....  | 152 |
| <b>Gobozova A.Z.</b> Key trends of CSR in the international practice.....   | 162 |
| <i>PROBLEMS OF EDUCATION SYSTEM DEVELOPMENT</i>   |     |
| <b>Abdurazakova Y.M.</b> University strategy's role in the educational services export increasing.....  | 170 |
| <i>ACTUAL PROBLEMS OF MODERN LAW</i>  |     |
| <b>Nechaev A.D., Tishchenko E.V.</b> Criminal law risks in the sphere of discharging the obligations by the governmental and municipal contract parties.....                                      | 176 |

*Научно-аналитическое издание*

**TERRA ECONOMICUS**

**2013**

**Том 11**

**Номер 3**

**Часть 2**

Сдано в набор 15.08.2013. Подписано в печать 28.08.2013.  
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.  
Печать офсетная. Усл. п. л. 27,4. Уч.-изд. л. 26,5.  
Тираж 558 экз. Заказ № 71. С. 187.

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.