



МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
при Правительстве Москвы

ВЕСТНИК АКАДЕМИИ

Научный журнал
№ 3, 2014 г.

Москва

ВЕСТНИК АКАДЕМИИ

научный журнал
выходит 4 раза в год

№ 3-2014 (40)
сентябрь 2014 г.

Журнал зарегистрирован
в Центральном территориальном управлении
Министерства Российской Федерации по делам
печати, телерадиовещания и средств массовых
коммуникаций. Свидетельство о регистрации
ПИ № 1-00633 от 15.03.2002
Журнал включен
в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)



Учредитель Московская академия предпринимательства
при Правительстве Москвы

Главный редактор С. И. Королёва,
доктор экономических наук, профессор

Подписка проводится во всех отделениях почтовой
связи Российской Федерации, странах СНГ и Балтии.
Каталог Агентства «Роспечать»
«Газеты. Журналы» – индекс 80913

Статьи рецензируются.

**В соответствии с решением президиума
Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки
России журнал включен в Перечень ведущих
рецензируемых научных журналов и изданий,
в которых должны быть опубликованы основные
научные результаты диссертаций на соискание
ученых степеней кандидата и доктора наук**

*Мнение редакции может не совпадать
с точкой зрения авторов публикаций*

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале
«Вестник академии» допускается только с письменного
разрешения редакции.

Ответственность за достоверность рекламных
объявлений несут рекламодатели.

Адрес редакции:

125319, г. Москва, ул. Планетная, 36
Тел. (499) 152-71-88, факс (499) 152-46-91
E-mail: pochta@mosap.ru
Интернет-сайт: <http://www.vestnik-mosap.ru>

Дизайн Ю. В. Поповой. Верстка О. Г. Свиридовой

Подписано в печать 15.09.2014
Формат 60×84 1/8. Печ. л. 24,25
Печать офсетная. Тираж 500 экз. Зак. №
Типография «Принт-Копи»
г. Тверь, пр. Ленина 18/1, офис 11
тел.: 8 (4822) 44-57-08, 8-904-355-30-10
www.print-copy.ru, www.принт-копи.рф

Цена договорная

© Вестник Академии, 2014

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель

В. И. Мальшков, доктор экономических наук,
профессор Президент Московской ака-
демии предпринимательства при Прави-
тельстве Москвы

Заместители председателя Совета

С. И. Королёва, доктор экономических наук,
профессор, ректор Московской академии
предпринимательства при Правительстве
Москвы

Ю. В. Рагулина, доктор экономических наук,
профессор, проректор Московской ака-
демии предпринимательства при Пра-
вительстве Москвы, почетный работник
высшего профессионального образования
Российской Федерации

Члены Совета

О. Э. Башина, доктор экономических наук, про-
фессор, проректор Московского государ-
ственного университета экономики, стати-
стики и информатики

А. И. Болонин, доктор экономических наук,
профессор, проректор Московской ака-
демии предпринимательства при Прави-
тельстве Москвы

Л. А. Брагин, доктор экономических наук, про-
фессор, проректор по учебной работе и
международной деятельности Российского
экономического университета им. Г. В. Пле-
ханова

М. Вочозка, профессор, ректор Института тех-
нологий и бизнеса Высшей школы техники
и экономики (Чехия)

Г. Джун, профессор, заместитель декана Ин-
ститута экономики и бизнес-администри-
рования, Пекинский технологический уни-
верситет (Китай)

С. В. Дудников, доктор экономических наук,
профессор, ректор Московской академии
рынка труда и информационных технологий

Л. А. Каргина, доктор экономических наук,
профессор Московской академии предприни-
мательства при Правительстве Москвы

Д. Лаи, профессор, декан Института экономики
и бизнес-администрирования, Пекинский
технологический университет (Китай)

А. Палениус, профессор, директор кампуса
г. Керава Университета прикладных наук
Лауреа (Финляндия)

П. П. Пилипенко, доктор экономических наук,
профессор, ректор Международной ака-
демии политики и права, лауреат премии
Правительства Российской Федерации в
области науки и техники

О. Г. Ракаускиене, профессор, Университет
им. Миколаса Ромериса (Литва)

Я. Собонь, доктор экономических наук, профес-
сор Тщеценской академии (Польша)

А. М. Туфетулов, доктор экономических наук,
профессор, заместитель директора по
научной деятельности Казанского феде-
рального университета

Р. Н. Федосова, доктор экономических наук, про-
фессор, Финансовый университет при Пра-
вительстве Российской Федерации

В. А. Цветков, доктор экономических наук, про-
фессор, заместитель директора ЦЭМИ РАН

Л. Ясиньский, доктор экономики, профессор,
Институт наук экономичных ПАН (Польша)

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Мельник М. В.	Что нового можно узнать из наследия наших учителей	5
Иванова Н. С., Цапко Ю. Е.	Реализация образовательных программ в Благовещенском филиале НОУ ВПО МОСКОВСКОЙ АКАДЕМИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА при Правительстве Москвы с учетом взаимосвязи с работодателями как элемента обеспечения качества образования	17

ВОПРОСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЭКОНОМИКИ

Варьяш И. Ю.	Финансовая политика: мобилизационный неолиберализм	21
Завалько Н. А., Михалев Е. О.	Идентификация рисков использования аутсорсинга в сетевых предпринимательских структурах	29
Глинкина О. В.	Складская недвижимость в России	35
Вайвер Ю. М.	Проблемы стратегического управления системой взаимодействия с корпоративными клиентами в коммерческом банке	39
Бутова Т. В., Добринина Л. Р.	Социальная ответственность субъектов взаимодействия органов муниципальной власти и бизнеса	43
Горяинов М. В.	Современное состояние промышленных предприятий в аспекте экономической безопасности	48
Кузнецов Н. В.	Управление финансовым обеспечением предприятий электроэнергетической отрасли	51
Костусенко И. И.	Межрегиональное взаимодействие в формировании продовольственных ресурсов	58
Загалова Э. В.	Экономические аспекты прогнозирования уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры в туризме	66
Манахов В. А.	Майнинг как инновационная идея бизнеса	71
Арсенова Е. В., Судибье А. О., Шарудинова А. Т.	Сити-менеджмент	74
Завалько Н. А.	Региональная экономика как фактор, определяющий темпы экономического роста страны	78
Чаккиев Г. Г., Ващенко Р. Р., Остроухов Л. А.	Инновационные направления развития военно-промышленного комплекса Российской Федерации	82

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ

Благирева Е. Н., Блинов А. О.	Контроллинг в системе стратегического управления отрасли	87
--	--	----

Полтарыхин А. Л.	Методические подходы к оценке стабильности функционирования корпоративных структур.....	94
Филатова Т. В., Келексаев Ч. Т., Кокаев З. А.	Проблемы управления инновационным развитием региона на примере Республики Северная Осетия – Алания	99
Чернухина Г. Н.	Влияние интеллектуального потенциала на инновационные процессы.....	104
Павлюкова О. В., Москвитина Е. И., Ходжаева И. Г.	Особенности современной системы государственного управления социальной сферой	108
Костусенко И. И.	Анализ уровня обеспеченности и самообеспеченности регионов страны продовольственными ресурсами	114
Воробьева Е. С.	Повышение результативности деятельности государственных гражданских служащих на примере Великобритании.....	122
Елесина М. В., Рашкеева И. В., Петрова Д. Е.	Зарубежный опыт управления реализацией проектов государственно-частного партнерства на муниципальном уровне.....	126
Арсенова Е. В., Разыграева М. Г., Елесина М. В.	Совет директоров как неотъемлемый элемент системы корпоративного управления	132
Фоломеев Ю. Н., Щукин И. А., Абрамян А. С.	Межрегиональная ротация как инструмент развития потенциала государственных служащих	138

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРАВО

Арсенова Е. В., Пухова М. М., Смирнова А. А., Миловидова Н. А.	Система управления инновационным предпринимательством в Российской Федерации: нормативно-правовые основы.....	141
Лев М. Ю.	Ценообразование в Китае в период проведения реформ и кризисных ситуациях: нормативно-правовой аспект.....	149
Белов М. Н., Карташов О. А.	Новые механизмы защиты акционеров, лишенных прав на акции.....	156
Дуллуев З. А.	Некоторые вопросы принятия решений Конституционным Судом Российской Федерации в защиту конституционных прав граждан и их объединений.....	162
Гузинец К. В.	Игорный бизнес в России.....	168

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ ВОПРОСЫ

Гультяев В. Е., Пефтиев В. И., Титова Л. А.	Глобализация и ее тенденции: время для взвешенного анализа	173
Вишневская Е. Л.	Особенности потребления в эпоху постиндустриализма	182
Осипов П. И., Дорошина И. П.	Политическая элита в современной России	186
Гурьянчик В. Н.	Религиозно-философские основы российской этики бизнеса.....	192
Гринюк А. И.	Экономическая картина мира и ее роль в экономической теории	196
Мирсанова О. А.	Философские основания экономической безопасности в информационном обществе	200

Информация об авторах..... 206

Условия публикации и правила оформления статей..... 210



Проблемы образования

УДК 330.8; 378.124

М. В. Мельник,
заслуженный деятель науки
Российской Федерации, доктор
экономических наук, профессор
Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия
e-mail: Diakina2002@mail.ru

Что нового можно узнать из наследия наших учителей

Аннотация

Цель работы. Проанализировать направления исследований основных научных школ по экономике и бухгалтерскому учету, выявить типичные черты, определяющие значимость концепций, разрабатываемых отечественными научными школами; изучить возможности научных конференций для систематизации, развития и осмысления тех положений, которые были заложены учеными прошлых лет.

Материалы и методы. Изучение опыта научных школ является важным условием обеспечения преемственности в науке, позволяет сохранять лучшие традиции российской науки и использовать наследие выдающихся ученых для развития современной экономической теории.

Результат. Обобщен опыт экономических исследований, проводимых отечественными научными школами, выявлены пути решения современных задач с использованием знаний, накопленных в российской науке, показана актуальность методических и методологических подходов, предложенных учеными прошлых лет.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования методологии и методики бухгалтерского учета и аудита с учетом особенностей текущих задач.

Ключевые слова: научная школа, научные конференции, эволюция экономической науки, бухгалтерский учет, аудит, методология учета и анализа.

E ducation problems

M. V. Melnik,
Doctor of economic sciences, professor
of Finance of the University under the
Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia
e-mail: Diakina2002@mail.ru

What new can be learned from heritage our teachers

Abstract

Purpose of work. To analyze main research directions of scientific schools of economics and accounting. To reveal the typical features that determine significance of the concepts developed by national research schools. To explore the possibilities of scientific conferences to systematize, develop and interpret those provisions that were formulated by scientists of past years.

Materials and methods. Studying the experience of scientific schools is important condition to ensure continuity in science. This studying enables to save the best traditions of Russian science and use the heritage of eminent scientists for the development of modern economic theory.

Results. The experience of economically studies conducted by national research schools is generalized, ways to solve modern problems using the knowledge accumulated in the Russian science are identified, the relevance of methodical and methodological approaches proposed by scholars of the past is shown.

Conclusion. Results of research can be used to improve the methodology and techniques of accounting and auditing in view the features of current tasks.

Keywords: Scientific School, scientific conferences, evolution of economics, accounting, auditing, methodology and analysis of accounting and auditing.

Решающим условием поступательного развития науки является глубокое изучение научных школ, эволюции развития основных положений и их трансформации под влиянием объективных условий, что необходимо для обеспечения преемственности прошлого, настоящего и будущего. В связи с этим большую роль может играть проведение научно-практических конференций, посвященных памяти ведущих ученых. Конечно, значение таких встреч определяется не только воспоминаниями, которые дороги их ученикам, но и возможностью систематизации, развития и осмысления тех позиций, которые были заложены нашими учителями. Традиция проведения таких конференций надежно утвердилась в нашем научном направлении – бухгалтерско-аналитическом.

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова уже 38-й раз проводит Татуровские чтения, посвященные Сергею Кузьмичу Татуру – ведущему ученому, долгое время возглавлявшему кафедру бухгалтерского учета в МГУ им. М. В. Ломоносова, воспитавшему сотни специалистов, значительно продвинувших наши науки в 60–80-е годы прошлого века. Его ученик, доктор экономических наук, профессор А. Д. Шеремет в настоящее время возглавляет наше направление экономической науки и продолжает развивать те позиции, которые были заложены в годы совместной работы с С. К. Татуром.

Российский государственный торгово-экономический университет почти десять лет проводит конференции, посвященные одному из основоположников этого университета – доктору экономических наук, профессору Михаилу Ивановичу Баканову, основные идеи которого в области регулирования издержек обращения и издержекоемкости разных видов продукции до сих пор сохранили свою актуальность и легли в основу современной логистики. Его ученики, ведущие специалисты университета, продолжают развивать его идеи.

Традиция проводить научные чтения, посвященные памяти Сарры Бенционовны Барнгольц, укрепились в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации. Широта научных интересов С. Б. Барнгольц определила стремление участвовать в этих встречах представителей как производственных организаций, так и работников финансовых структур, в первую очередь специалистов коммерческих банков, инвестиционных фондов, аудиторских организаций.

В прошлом году в Санкт-Петербурге была проведена конференция памяти доктора экономических наук, профессора Ярослава Вячеславовича Соколова, имя которого хорошо известно не только специалистам России и бывших союзных республик СССР, но и всей мировой научной об-

щественности. Это связано, прежде всего, с тем, что в последние годы своей жизни он занимался историей бухгалтерского учета, раскрывая значимость этой области экономической науки, ее взаимосвязь с другими науками, показывая особенности и общие черты бухгалтерских школ, существовавших в разных странах и в разные периоды экономического развития, обосновывая базовые положения учетного процесса, формирующие его сущность. Я. В. Соколов внес большой вклад в продвижение идей зарубежного учета в России в период становления рыночных отношений, возглавив работу по подготовке и изданию фундаментальных трудов по бухгалтерскому учету, анализу и финансам в России. Каждому такому изданию предшествовало написанное Я. В. Соколовым введение, которое представляло самостоятельную научную ценность. Особо следует отметить вклад профессора Я. В. Соколова в установление тесных контактов с мировым аудиторским сообществом: во многом благодаря его усилиям российские аудиторы органично вошли в международные организации.

Уже два года Воронежский государственный университет инноваций проводит конференции, посвященные памяти Лилии Тимофеевны Гиляровой. Она по праву считается основоположником воронежской бухгалтерско-аналитической школы, в которой были воспитаны специалисты огромного региона России – Черноземной зоны, что не могло не сказаться на стремлении наряду с промышленностью активно изучать и развивать бухгалтерский учет и анализ в агропромышленном комплексе.

Опора на позиции российской бухгалтерско-аналитической школы позволяет сохранить лучшие традиции российской науки и использовать наследие наших учителей для разработки и развития современной теории: методологии и методики бухгалтерского учета, учитывающей особенности текущих задач и перспективы формирования инновационной экономики.

При всем разнообразии бухгалтерско-аналитических школ и направленности научных исследований следует отметить те их черты, которые являются типичными и которые определили долготелю значимость базовых положений трудов российских ведущих ученых.

Следует отметить, что все ведущие ученые рассматривали учетный процесс как органическое единство непосредственно учета хозяйственных операций, совершаемых в организациях и формирующих их имущество (статика) и финансовые результаты (динамика); анализа, позволяющего выявить причины происходящих изменений и факторы достижения поставленных задач; контроля, оценивающего, насколько полно и точно отражаются реальные процессы в учете и отчет-

ности, т.е. позволяющего обеспечить обратную связь учетного процесса с реальными изменениями в производстве. Единство методологии учета, анализа и контроля (в настоящее время и аудита) является залогом четкости организации учетного процесса в целом.

Важной чертой бухгалтерско-аналитических школ была их направленность на информационное обеспечение систем управления, т.е. на основного потребителя данных учетного процесса – менеджера (руководителя) организации и работников, которые должны были корректировать свои действия в соответствии с реальными изменениями, происходящими в производстве. Этот подход был реализован в работах ведущих бухгалтеров царской России, в годы индустриализации страны, когда зародился попроцессный подход к учету и анализу, в годы развития советской экономики. Так, С. К. Татур увязывал учетный процесс с совершенствованием хозяйственного расчета, укрепляющего ответственность исполнителей за финансовые результаты деятельности организации; С. Б. Барнгольц большое внимание уделяла проблемам комплексности резервов, увязывая учет и анализ с особенностями организации производственного процесса; М. И. Баканов, поставив в центр учет и анализ издержкостности отдельных групп товаров, активно способствовал развитию методологии учета издержек производства, обращения и обоснованию ценообразования; Я. В. Соколов внес серьезный вклад в развитие методологии анализа и учета на основе использования экономико-математических методов (этому вопросу была посвящена его докторская диссертация); Л. Т. Гиляровская много сделала для отражения отраслевой специфики в организации учета, анализа и контроля, в частности, в последние годы она много работ посвятила учету и анализу в банковской сфере. Именно эта позиция нацеленности учетно-аналитической системы на задачи управления, на обеспечение информационно-аналитической поддержки принятия управленческих решений определила жизнеспособность основных идей российской учетно-аналитической школы.

Четко помня математические истоки бухгалтерского учета, российская бухгалтерско-аналитическая школа всегда стремилась к количественной определенности выводов анализа и контроля. Благодаря использованию математических методов в рамках бухгалтерско-аналитической школы были сформированы информационные модели, широко используемые для прогнозирования и планирования деятельности предприятий. Огромный вклад бухгалтеры и аналитики внесли в развитие автоматизированных систем управления и технологических процессов (АСУ и АСУТП).

В годы перехода на рыночные отношения бухгалтеры приняли на себя первый удар экономических реформ и начали активное реформирование бухгалтерского учета, ориентируясь на новые экономические условия. На первых стадиях реформ бухгалтерские службы в большой мере приняли на себя исполнение разных работ по всей экономической функции управления, включая планирование, ценообразование, стимулирование, нормирование и т.п.

На каждом этапе развития экономики бухгалтеры оказывались на передовых позициях перестройки. Это непосредственно относится к современному периоду, когда в экономике четко наметился переход к инновационной траектории развития, что определит новые хозяйственные связи и направления деятельности и приведет к существенным изменениям в отраслевой и организационной структуре национального хозяйства, к дальнейшему развитию корпоративных структур и трансформации организационно-правовых форм субъектов хозяйствования.

Эти изменения в значительной мере сопрождаются принятием ряда новых нормативных документов. Так, в 2010 году принят Федеральный закон «О бухгалтерском учете», введены в действие новые Положения по бухгалтерскому учету. С 2011 года бухгалтерская (финансовая) отчетность составляется в соответствии с приказом Минфина России № 66-н, который внес определенные уточнения в состав рекомендуемых форм отчетности и значительно расширил примечания к отчетности (раскрывавшиеся ранее в Приложении к балансу – форма № 5). Принят Федеральный закон «О консолидированной отчетности», предполагающий ее составление в формате международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), приняты новые федеральные стандарты аудиторской деятельности, существенно приближенные к международным стандартам аудита (МСА).

Все это предполагает определенные изменения в методологии, методике и организации бухгалтерского учета, анализа и аудита в коммерческих организациях.

Особое значение в настоящее время имеет постановка всех видов учета, контроля и анализа в организациях, которые представляют разные формы объединения самостоятельных юридических лиц. При этом приходится учитывать, что понятие корпоративной организации, которую сегодня могут назвать и холдингом, и корпорацией, и другими терминами, юридически не проработано. В связи с этим рекомендации, которые даются корпоративным структурам, не могут быть универсальными, т.к. они должны учитывать юридическую и экономическую основу объединения.

Принятый и введенный в действие Федеральный закон «О консолидированной отчетности» касается наиболее распространенной формы корпоративных структур – акционерных обществ. Основное внимание в этом случае уделяется консолидации капитала как основы их формирования. Однако при постановке учета не меньшее значение имеет учет движения материально-вещественных потоков, которые определяются формой интеграции входящих в состав общества организаций – вертикальной или горизонтальной. С формой интеграции связан выбор организационно-производственной и организационно-управленческой структуры, выбор системы управленческого учета – попроцессная или предметная, порядок калькулирования отдельных видов продукции с учетом разных форм распределения затрат. Для этой формы корпоративных структур, прежде всего, поставлен вопрос об использовании трансфертных цен и категории единого налогоплательщика. Ряд вопросов достаточно успешно решался самими акционерными обществами. Например, большинство из них формируют централизованные фонды, как правило, в рамках материнской компании, разрабатывают единую стратегию и, используя бюджетирование, четко контролируют расходы каждого участника общества и решают вопросы финансирования на основе защиты инвестиционных бюджетов. Для решения других вопросов необходимо принятие государственных решений – законов или приказов в соответствующих министерствах. Однако большая часть вопросов управления, включая постановку бухгалтерского учета, анализа и контроля, нуждается в дальнейшей разработке. Так, весьма актуальным является регулирование внутрикорпоративных расчетов, в частности специфика учета внутрикорпоративной дебиторской и кредиторской задолженности; обоснование распределения прибыли, включая обоснование границ ее централизации и самостоятельных решений по ее распределению дочерними организациями, формирование и порядок использования амортизационных фондов, формирование учетной политики, обеспечивающей гармонию интересов всех участников и единство подхода к учету основных процессов. Особое значение имеют политика управления запасами и внутрикорпоративная логистика.

Существенно сложнее решение проблем управленческого учета и контроля, которые должны в значительной мере учитывать специфику бизнес-процессов и, следовательно, отличаются большим разнообразием. Большое значение для обеспечения пропорциональности и ритмичности производственного и воспроизводственного процессов имеет организация системы внутреннего контроля, в которой в единую систему интегрируются

технологический, управленческий и экономический (финансовый и бухгалтерский) контроль.

В настоящее время у нас появилось большое количество научных изданий, освещающих зарубежный опыт, что породило соблазн его быстрого использования в России. К сожалению, очень часто при этом не учитывается специфика российской экономики и ментальность русской учетно-аналитической и управленческой школ. В результате не достигается ожидаемый результат, а иногда и дискредитируется зарубежный опыт. Вместе с тем у российских экономистов есть много интересных разработок, касающихся развития информационно-аналитических и контрольных систем в производственных, научно-производственных и промышленных объединениях, которые активно формировались и функционировали во многих отраслях промышленности нашей страны в 60–80-е годы прошлого века. Этот опыт может успешно использоваться и в современных условиях.

В условиях централизованной экономики в нашей стране сложились устойчивые и достаточно результативные хозяйственные связи, в частности четко регулировались кооперированные поставки. В настоящее время, когда большинство малых и средних организаций большую часть производственных процессов передают на аутсорсинг, вопросы хозяйственных связей также весьма актуальны. Поскольку ранее сложившиеся связи с распадом СССР нарушились и частично превратились из внутренних во внешние экономические, необходима разработка нового инструментария управления хозяйственными связями, что предполагает постоянную работу с хозяйственными договорами с учетом стимулирования за четкое соблюдение договорных условий и санкций за их нарушение. Необходимо дальнейшее совершенствование методов расчета за оказанные услуги. Если учесть внешнеэкономический характер многих договоров, становится понятно, что эта задача усложняется. Соблюдение договорной дисциплины предполагает сопровождение выполнения договоров комплектом первичных документов и отражением совершаемых хозяйственных операций в учетных документах (планах счетов и бухгалтерских регистрах).

Вызов, определенный развитием новых организационных структур – специализирующихся на ограниченной части финальных бизнес-процессов, выдвинул задачу формирования предпринимательских цепей, в состав которых могут входить участники всего воспроизводственного процесса, включая разработчиков готового продукта и технологий его производства, основных, вспомогательных и обслуживающих бизнес-процессов, продажи и сервисного обслуживания в течение всего периода эксплуатации, включая модернизацию (облагораживание) продукта.

Преимущества предпринимательской сети – ее максимальная гибкость, поскольку в нее может быть включено несколько однотипных организаций, обеспечивающих необходимый масштаб производства на определенной стадии.

Другой реакцией на изменение организационных структур стало создание управляющих компаний, в функции которых входит организация согласованной работы группы взаимосвязанных организаций (компаний). В современных условиях до сих пор нет четкой разработки специфических функций управляющей компании и распределения общих и специальных функций между ней и управляемыми предприятиями. Учет операций, совершаемых управляющими компаниями, и формы их взаимоотношений с управляемыми организациями также нуждаются в глубокой проработке. Это предполагает формирование общей учетной политики, учет и распределение доходов, перераспределение расходов и их отношения к отдельным бизнес-процессам и видам продукции (работ, услуг).

Особого внимания заслуживают вопросы постановки учета, анализа и контроля в рамках государственно-частных партнерств, которые стали создаваться, прежде всего, в наукоемких и высокотехнологичных отраслях экономики. Ответственность за реализацию инновационного развития экономики несут эти организационные образования. Поскольку в рамках государственно-частных партнерств (ГЧП) объединяются бюджетные средства и частный капитал, они являются определенным шагом в институциональной реформе российской экономики и в то же время предполагают усиление финансового контроля за использованием бюджетных средств, результативностью и эффективностью их использования, в последующем – контроль за использованием созданных производственных ресурсов. Эта ситуация также выдвигает дополнительные требования к организации учетно-аналитической работы в рамках ГЧП.

Одновременно необходимо более четко обосновать области формирования ГЧП с позиций готовности государства и частного бизнеса, их способности финансировать и четко контролировать деятельность ГЧП. Это может быть обеспечено, прежде всего, предварительным контролем надежности участников ГЧП. Так, его основой может стать организация, добросовестно выполняющая государственный заказ в течение длительного времени, четко соблюдая требования к качеству и срокам его выполнения, заявляющая при проведении тендера реальную его стоимость. В этом случае при необходимости серьезной модернизации производственных мощностей или создании инновационного производственного потенциала государство может выделить

целевое финансирование для реструктуризации такого партнера, поддержав его капитализацию за счет собственной прибыли, и создать ГЧП, будучи уверенным в его эффективности.

Полезным может быть изучение опыта концессионных отношений, которые достаточно широко использовались в первые годы советской власти. Правда, следует отметить, что тогда они регулировали отношения с зарубежными партнерами. В определенной мере такие же функции в настоящее время выполняют соглашения о распределении продукции. Что касается современного этапа развития экономики, то достаточно активно применяемый механизм лицензирования также может быть прообразом концессионного подхода к созданию ГЧП.

Наконец, до сих пор явно недооценивается возможность создания совместных предприятий на основе объединения государственной и частной собственности. При этом подходы к процессу создания совместного предприятия могут быть различными в зависимости от сложившейся ситуации: в случае если приватизированное или вновь созданное коммерческое предприятие нуждается в коренной реструктуризации, требующей больших капитальных вложений, и не может решить данную задачу, государство может полностью выкупить это предприятие (возвратная национализация) или, выделив государственную помощь, войти в состав его учредителей; в случае когда необходимо создать социально-значимое предприятие и в рамках соответствующего бюджета нет достаточных средств, возможно привлечение для этих целей на долевой основе частного капитала.

Все эти решения предполагают использование инновационных управленческих решений, как в части организации, так и в части финансового и контрольного механизмов управления.

Расширение сфер действия корпоративных структур определило формирование нового уровня управления – мезоуровня коммерческих структур. Если традиционно мезоуровень в большей мере увязывался с регулированием деятельности органов местного самоуправления и в большой мере с региональным уровнем, то в настоящее время в этом аспекте все большее значение имеет четкое определение роли корпоративных структур, в частности их социальной ответственности, и их взаимодействия с органами власти.

Это связано с несколькими аспектами совершенствования управления, которое оказывают прямое влияние на организацию учета, анализа и контроля. Прежде всего, усилению роли корпоративных структур способствует реализация новой парадигмы устойчивого развития организации, предполагающей реализацию экологической, финансовой и социальной ответственности экономических субъектов.

С середины XX века международными и национальными организациями многих стран формируются нормативные и методические материалы для управления компаниями в парадигме устойчивого развития. Примером таких рекомендаций является Глобальный договор, определивший основные принципы ответственного поведения бизнеса, стандарты ISO 9004, введенные в 2008 году и ряд других документов. В настоящее время существенную роль в формировании ответственного поведения бизнеса играют государственные органы контроля, которые контролируют использование общехозяйственных финансов и, следовательно, в значительной мере определяют формы взаимодействия властных структур и бизнеса.

После принятия Концепции устойчивого развития в России была проведена существенная работа по обеспечению экологической защиты, причем она проводилась в тесном контакте с международными организациями, т.е. на глобальном уровне. Как правило, она касалась охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов. Решение этих задач могло быть реализовано только при тесном сотрудничестве государства и бизнеса.

Для планомерного проведения мероприятий по защите окружающей среды были приняты на законодательном уровне решения об ответственности бизнеса за проведения природоохранных мероприятий на основе строительства очистных сооружений, разработки и использования безотходных и ресурсосберегающих технологий (прежде всего энергосберегающих), проведения рекультивационных мероприятий. Это определило необходимость жестких санкций к субъектам хозяйствования за нарушения установленных экологических стандартов, в частности существенных штрафов. Административные меры были приняты достаточно оперативно. Однако создание реальной возможности обеспечить экологическую устойчивость требовало более глубоких изменений, в частности в методологии учета и контроля над деятельностью организации, поскольку системное проведение природоохранных мероприятий требует существенных капитальных вложений как для строительства природоохранных сооружений, так и для разработки новых технологий, предполагает изменения учета текущих затрат, в состав которых необходимо включить соответствующие расходы организации до определения налогооблагаемой прибыли. Для мобилизации единовременных вложений в природоохранные мероприятия целесообразно рассмотреть вопросы о льготном кредитовании, оказании государственной помощи и целевом финансировании.

Обеспечение рационального использования природных ресурсов требует серьезных измене-

ний в отношениях государства как собственника природных ресурсов и бизнеса, занятого их разработками. Один из таких аспектов рассмотрен при обосновании значимости развития ГЧП. Однако вопрос должен быть поставлен существенно шире, что предполагает усиление внимания к восстановлению природных ресурсов (управление лесопромышленным комплексом, восстановление земельных ресурсов после добычи нерудных материалов и открытой добычи полезных ископаемых и т.п.) и экономичной разработки невозобновляемых полезных ископаемых, включая полное их использование.

Особое место занимает организация переработки отходов, что связано как с природоохранными мероприятиями, так и с разработкой технологий переработки отходов, особенно в добывающей промышленности, где в отходах часто остается большое количество полезных веществ, стоимость которых часто выше базового ресурса. Можно привести множество примеров о стремлении зарубежных партнеров получить право переработки отходов добывающих предприятий России (отходы металлургических предприятий, угольные отвалы и т.д.)

Многие из перечисленных аспектов экологической безопасности непосредственно связаны с организацией экологического контроля. Методика экологического аудита была разработана и предложена к использованию одной из наиболее крупных международных аудиторских фирм – ПрайсВотерхаус. Однако в этой методике речь шла в основном о последующем контроле. Представляется, что не менее важно осуществить экологическую экспертизу инвестиционных проектов по созданию новых производств, реконструкции и реструктуризации действующих предприятий, технологических инноваций. Это будет способствовать обеспечению финансовой устойчивости, т.к. отсутствие такой экспертизы часто приводит к необходимости дополнительных затрат по минимизации и устранению неблагоприятных экологических последствий, что существенно меняет оценки эффективности инвестиционных проектов. Таким образом, экологическая устойчивость экономики и отдельных субъектов хозяйствования предполагает определенные изменения в системе учета текущих и единовременных затрат, развитие форм и методов финансирования развития на разных уровнях управления, усиление и развитие новых форм экологического контроля, что предполагает постоянное развитие аналитического инструментария для оперативного, текущего и стратегического анализа деятельности субъектов хозяйствования.

Другой стороной парадигмы устойчивого развития экономики является обеспечение ее социальной устойчивости, что неразрывно связано

с корпоративной социальной ответственностью бизнеса. Необходимо подчеркнуть, что собственное понятие социальной ответственности бизнеса существенно изменилось. Начавшись с благотворительности постепенно корпоративная социальная ответственность бизнеса (КСО) приобрела достаточно сложные юридически регламентируемые формы и существенно расширила свои границы. В ряде стран (Японии, Франции, Италии, Германии) введены национальные стандарты социальной ответственности бизнеса. В России социальная ответственность бизнеса регулируется Кодексом корпоративного поведения, в основу которого положены «Принципы корпоративного управления» Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Рассматривая направления усиления КСО, следует отметить ряд положений, которые активно влияют на постановку учета, анализа и контроля в коммерческих организациях.

Во-первых, в современных условиях требования КСО все в большей мере проникают в стратегическое управление и предполагают учет мероприятий по реализации ответственности при разработке инвестиционной и финансовой политики организации, определяются повышением экологической ответственности, что раскрыто выше, а также продуктовыми и технологическими инновациями в части учета запросов потребителей, их требований к качеству и разнообразию производимой продукции (работ, услуг), обеспечением безопасности новых технологий, их эргономичности и комфортности для работников. Такой подход требует определенной корректировки методических материалов по оценке эффективности инновационных и инвестиционных проектов, контроля за их реализацией и последующим использованием.

Во-вторых, более жестко оценивается КСО с позиций ответственности бизнеса перед коллективом работников в организации, в частности по реализации программ подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников, обеспечения здорового образа жизни (спорт, профилактика здоровья – диспансеризация, оздоровление, здоровый отдых, релаксация), социальных гарантий (медицинское и пенсионное страхование) и т.п.

В-третьих, крупные корпоративные организации все в большей мере принимают на себя ответственность за состояние инфраструктуры на территории, где функционируют организация – состояние дорог, озеленение территории, развитие просветительно-культурных организаций (школ, кинотеатров, спортивных сооружений и т.п.), организацию торговли, бытового обслуживания и сети общественного питания и т.п. Этот аспект социальной ответственности имеет особое

значение, т.к., с одной стороны, направлен на обеспечение высоких стандартов жизни в регионе, где живет значительная часть сотрудников организации, с другой – позволяет бизнесу активно участвовать в создании новых рабочих мест за счет организации малых предприятий, в которых часто заняты вторые и третьи члены семьи (женщины, имеющие малолетних детей, студенты, учащиеся старших классов). В связи с этим поддержание и активное содействие развитию малого бизнеса становится составной частью социальной ответственности бизнеса.

В-четвертых, в условиях укрепления КСО существенно меняются взаимоотношения между властными структурами и бизнесом, т.к. постоянно поддерживается гармония их интересов и реализуются совместные программы развития поселения, города и территории региона. Это также оказывает влияние на сотрудничество бизнес-структур между собой, постепенно переходя от открытой конкуренции к сотрудничеству и определению соответствующих ниш функционирования, выбору своего круга потребителей и т.п.

Для успешной реализации программ КСО необходим единообразный подход к их разработке со стороны и бизнес-структур, и государственных органов управления. Это привело к необходимости регулярных отчетов бизнес-структур о проведенных мероприятиях в области реализации КСО. Во многих странах наряду с финансовой отчетностью корпоративные структуры составляют социальную отчетность, используя национальные или международные стандарты. Наиболее распространенными международными стандартами являются стандарты отчетности The Global Reporting Initiative (GRI) и стандарты организации учета Accountability (AA 1000). Российские корпорации в последние годы также стали составлять социальные отчеты. Они чаще делаются в индивидуальном (свободном) формате, однако ряд компаний все в большей мере приближается к требованиям международных стандартов. В случае активного сотрудничества бизнеса с властными структурами социальная отчетность также подвергается аудиторской проверке, что совершенно оправдано, т.к. реализация КСО предполагает существенные затраты, что напрямую связано с финансовой отчетностью, особенно в части формирования финансовых результатов и распределения полученной прибыли.

Соответствие социальной отчетности требует внимания к постановке и развитию социального учета, что является новой для России задачей, которая тесно связана с определенной конвергенцией статистического и бухгалтерского учета. Бесспорно, что социальная ответственность корпораций вызовет определенные изменения в финансовом учете, потребует контроля за эф-

фективностью использования средств на эти мероприятия.

Следует отметить, что при оценке эффективности КСО необходимо более четко ставить вопрос о долгосрочной социально-экономической эффективности. Эта традиция в последние годы несколько утрачена, хотя в российской школе оценки эффективности, в том числе эффективности капитальных вложений, такой подход превалировал. Так, известные разработки Института экономики Академии наук под руководством академика Т.С. Хачатурова в области оценки эффективности капитальных вложений выстраивали методики оценки эффективности с учетом как прямых, так и смежных и сопутствующих затрат, а эффект определяли не только по прямой экономии или приращению прибыли, но и с учетом социальных последствий, которые обеспечивают долгосрочную эффективность. В современных условиях все эти положения приобретают научную значимость и особую актуальность.

Таким образом, тенденция по усилению КСО предполагает дальнейшее развитие и совершенствование учета, аналитической работы и финансового контроля; становление экологического, социального учета и контроля.

Глубинное влияние на организацию системы управления и методы управления в рамках экономической функции оказывает переход к инновационности экономики. Во-первых, в значительной мере повышается неопределенность при принятии управленческих решений. Если при становлении рыночной экономики российским предприятиям пришлось осваивать механизм адаптации к меняющимся внешним условиям, то в инновационной экономике адаптационный механизм пронизывает все внутренние факторы развития, причем при использовании продуктовых инноваций важно оценить глубину модернизации или замены всех элементов производства – оборудования, технологий, материальных ресурсов и квалификации сотрудников. Чем в большей мере производство нового продукта требуют изменения всех элементов производственного процесса, тем больше вложений необходимо для его освоения в конкретном экономическом субъекте. Следовательно, возникает сложная задача – до оценки эффективности производства нового продукта необходимо оценить степень готовности организации к использованию инновации. Оценки индивидуальны для каждой организации и в значительной мере определяют риски принимаемого решения. При этом весьма важно учесть не только прямые единовременные затраты, но и сопутствующие и сопряженные затраты, т.е. необходимо вернуться к классическим методам оценки эффективности реальных капитальных вложений.

При использовании технологических инноваций целесообразным становится задача оценить и найти меры по поддержанию пропорциональности и синхронности производственного процесса. Так, резкое изменение производительности на одном из переделов или бизнес-процессов может привести к неполной загрузке новых производственных мощностей, что будет существенно удорожать производство. Новые технологии могут быть реализованы на действующем, модернизированном или вновь приобретенном оборудовании, что определяет принципиально разные капитальные вложения. В связи с этим должно быть принято решение о форме реализации и использовании инновации: самостоятельно или на основе договора простого товарищества с партнерами реализуется инновация, пользуются ее результатами для собственных нужд или параллельно принимаются заказы на условиях аутсорсинга, что требует установления новых контактов с партнерами. Таким образом, при инновационном развитии менеджмент предприятия постоянно контролирует изменения в организации производственных процессов, принимая необходимые меры по поддержанию пропорциональности, синхронности и ритмичности производства.

Наконец, для точности оценки эффективности и реализации любой инвестиции необходимо поддерживать сбалансированность простых элементов производственного процесса – требований к готовому продукту, производственным, материальным и трудовым ресурсам. Следовательно, независимо от вида инновации необходимо учесть затраты в изменениях всех элементов по составу или по степени востребованности (загрузки).

Во-вторых, при инновационном развитии значительно возрастает внимание к взаимодействию с деловыми партнерами, включая клиентов, поставщиков, инвесторов. Так, производство инновационного продукта предполагает проведение серьезных маркетинговых акций по выявлению и закреплению спроса на новый продукт, что определяет не только развитие маркетинговой деятельности, но и использование новых методов учета полных затрат на производство разных видов продукции, методов распределения постоянных затрат, обоснования цен и их регулирования по мере вхождения нового продукта на товарные рынки, а также применение методов, обеспечивающих лояльность клиентов. При разработке инноваций и их реализации необходимо контролировать готовность к их использованию всеми участниками не только в одной организации, но и со стороны партнеров. Если технологическая инновация предполагает использование нового оборудования, то для ее реализации следует убедиться в готовности партнеров к производству этого оборудования, т.е. контролировать

синхронность деятельности партнерских организаций, что часто реализуется путем создания интегрированных структур или предпринимательских цепей. Эта работа в большой мере связана с развитием форм расчетов (авансовые платежи, кредиторская задолженность), предоставлением целевых займов, приобретением долей капитала или акций партнерских предприятий (долгосрочные финансовые вложения). Следовательно, происходит определенное перераспределение капитала или текущих финансовых потоков.

В-третьих, инновационность предполагает постоянное обновление основных элементов производства. Это вызывает принципиальное изменение соотношения стратегического и текущего управления и планирования. Понятие стратегии все в большей мере увязывается не с временным интервалом развития организации, а с глубиной изменений, происходящих в производстве. В этих условиях необходимо решать задачу непрерывности процесса производства и сочетать организацию текущего процесса с подготовкой к запуску нового процесса, т.е. по-новому должны быть решены задачи подготовки производства. Для решения этой задачи можно опираться на стандарты ISO, которые в значительной мере помогают её решению.

Важной составной частью контроля за обновлением производственного процесса становится согласование жизненных циклов готового продукта, технологий, комплекса производственных ресурсов (в том числе производственных мощностей консолидированных организаций и устойчивых партнерских связей), включая квалификацию обслуживающих оборудование кадров, отдельных бизнес-процессов и всего бизнеса. Такая позиция контроля определяет сроки службы и использования нематериальных активов (проекты готовых изделий, технологий) и основных средств, что непосредственно влияет на выбор амортизационной политики. Периодичность обновления производства в значительной мере определяет распределение получаемой прибыли, в том числе планирование текущих расходов на НИР и ОКР, формирование прибыли, используемой для капитализации, т.е. направленной на рост внеоборотных активов. Важным условием успешного обновления производства в условиях инновационного развития становится контроль за финансовой устойчивостью организации, в частности для определения возможного объема привлекаемых заемных ресурсов и оценки эффективности финансового рычага в сложившихся условиях кредитной политики. Следует подчеркнуть, что каждое предприятие, учитывая специфику своей организационно-производственной структуры и специализации, качества активов и их структуру, тенденцию изменения выручки и рентабельности продаж, должно разработать

для себя индивидуальные нормативы финансовой независимости и финансового левириджа, позволяющие поддерживать, с одной стороны, необходимые темпы развития организации, а с другой – ее финансовую устойчивость.

В-четвертых, при инновационности производства неизбежно сокращаются сроки стабильной организации производственных процессов, что вызывает значительные изменения в системе нормирования производственных процессов. Если в устойчивом массовом или крупносерийном производстве ставилась задача разработки детальных норм, включая микронормирование процесса труда, то в инновационном, быстро меняющемся производстве затраты времени и финансовых ресурсов на разработку детальных норм теряют смысл и постепенно происходит переход от разработки норм к определению основных регламентов загрузки оборудования, времени использования ресурсов, что является весьма сложной задачей, решение которой строится на новой методологии организации процесса труда, связанного не только с исполнительской, но и творческой составляющей, т.е. активизируется процесс интеллектуализации труда. В этих условиях приходится менять устоявшиеся подходы к оплате и стимулированию работников.

Бесспорно, отмеченные позиции не исчерпывают всех особенностей управления в инновационном производстве, но они дают возможность сделать один из важнейших выводов сегодняшней парадигмы развития экономики – ни один вид инноваций не может быть реализован без сопровождающей его управленческой инновации (в том числе и инновации бухгалтерско-аналитической работы, которая, прежде всего, связана с информационным обеспечением управления) и финансовых инноваций, предполагающих развитие системы расчетов и финансового обеспечения развития производства.

В этих условиях принципиальным становится развитие теории и методологии управления, в частности одной из основных его функций – экономической, включая бухгалтерско-аналитические, контрольные и финансовые подфункции.

Определенные дополнительные требования на развитие управленческих функций накладывает глобализация экономики. Эта проблема достаточно широко рассматривается в научных исследованиях и общественно-политических изданиях. Однако некоторые вопросы до сих пор не получили достаточно глубокой проработки. Представляется необходимым обратить внимание на те аспекты глобализации, которые в меньшей мере проработаны, хотя имеют непосредственное отношение к управленческим инновациям.

Прежде всего, это связано с развитием международной интеграции, когда в ее основу заклады-

вается не только конкуренция, но и взаимовыгодное сотрудничество, позволяющее использовать конкурентные преимущества всех участников при гармонизации их интересов.

Решение такой задачи непосредственно связано с рациональным размещением производительных сил, использованием тех природно-климатических преимуществ, которые имеют страны, совместным использованием природных ресурсов при поддержании экологического равновесия. Конечно, при этом по-прежнему учитывается экономическая безопасность каждой страны, но постепенно намечается поворот от прямой конкуренции к сотрудничеству, позволяющему наиболее результативно решать глобальные задачи на паритетных началах.

В связи с этим все большее значение имеет сближение подходов к организации управления и используемых методов обоснования управленческих решений. Именно этим определяется то внимание, которое уделяется реформированию бухгалтерского учета и анализа как основным источникам формирования информации, необходимой для обоснования управленческих решений разного горизонта и направленности. Поскольку вся статистическая информация в своей основе имеет материалы, получаемые из данных финансового и управленческого учета организаций, то формирование достоверной и полной информационной системы непосредственно связано с совершенствованием бухгалтерского учета и отчетности. В России за последнее десятилетие много сделано для перехода бухгалтерского учета на принципы Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и Международных стандартов контроля (ИНТОСАИ – публичные финансы; МСА – аудиторские стандарты). Однако в настоящее время в условиях введения в действие в 2013 году нового Федерального закона (ФЗ-402) «О бухгалтерском учете» этот вопрос становится особенно актуальным и предполагает дальнейшую модернизацию учетного процесса. При этом важно, переходя на принципы международного учета, учесть традиции российской учетно-аналитической школы, в частности традиции аналитической проработки управленческих решений, анализа использования ресурсов и контроля за резервами производства, мобилизация которых позволит более полно реализовать производственный потенциал организации.

Развитие интеграционных процессов и формирование корпоративных организаций определило необходимость более активного использования категории консолидированной отчетности для акционерных обществ и в значительной мере изменить регламентацию составления сводной отчетности для предпринимательских сетей. После долгих дискуссий в России принят закон

о консолидированной отчетности, которая будет составляться в формате МСФО. Он определил основные принципы и порядок составления консолидированной отчетности, но нуждается в дальнейшей детализации и требует подготовки дополнительных методических и нормативных документов. Сводная отчетность направлена по-прежнему на формирование отчетности однопрофильных производств. Что касается совокупной отчетности вертикально-интегрированных, но не консолидированных по капиталу групп предприятий и финансово-промышленных групп предприятий (ФПГ), то этот вопрос практически не проработан, хотя имеет большое значение для оценки сложившейся экономической ситуации в регионах и в стране в целом.

Инновационность непосредственно связана с необходимостью организации постоянного наблюдения за финансовыми результатами деятельности субъектов хозяйствования разных уровней, что может быть реализовано на основе мониторинга, организованного на разных уровнях – в регионе, отрасли и т.п. Вопросы финансового мониторинга широко обсуждаются, однако структура мониторинга в большей мере увязывается с ретроспективой – результатом. Представляется необходимым усилить внимание к контролю за изменениями, происходящими в структуре активов и обязательств отдельных организаций и их групп, что позволит своевременно принять меры по поддержанию их финансовой устойчивости, пропорциональности.

При расширении корпоративной социальной ответственности достаточно остро встает вопрос об организации социального учета и отчетности, использовании этой информации при разработке государственно-социальных программ.

Развитие государственно-частных партнерств должно опираться на дальнейшую конвергенцию бюджетного и коммерческого учета, более тесную интеграцию государственного и частного капитала.

Учитывая повышение доли заемных средств в источниках финансирования коммерческих организаций, необходимо ставить вопрос и искать пути более тесного и глубокого сотрудничества финансовых, в первую очередь банковских, структур с производственным сектором, в том числе и через систему сращивания банковского и производственного капитала. Многие работы финансистов российской школы могут быть полезны для разработки мероприятий по решению этих задач.

В условиях расширения хозяйственной самостоятельности организаций, разнообразия их организационно-правовых форм все большее внимание должно быть уделено контролю за их деятельностью. При этом важно обеспечить развитие систем как внутреннего, так и внешнего контроля – со

стороны государства и специально созданной системы коммерческого контроля – аудиторских организаций. При этом важно расширить целевую направленность контроля, ориентируясь не только на оценку достоверности проверяемых отчетов, но и на результативность, экономичность и эффективность функционирования субъектов хозяйствования и отдельных инвестиционных, организационных и социальных проектов.

Такой подход к контролю определяет необходимость дальнейшего развития контрольно-аналитических процедур. Во-первых, они должны носить не только ретроспективный характер, т.е. должны быть нацелены на контроль и анализ эффективности тех проектов, которые предполагают разрабатывать. Во-вторых, необходимо расширить границы контроля, оценивая не только отчеты, но и проекты, организационные изменения, сложившиеся организационные структуры и активы, состав персонала и т.д. Эти направления предполагают расширение функций и объектов контроля и анализа. Так, все большее внимание уделяется инвестиционному и маркетинговому анализу, которые выделились в самостоятельные направления анализа. В стадии активного развития находится инновационный анализ. Большое внимание уделяется управлению персоналом, что имеет особое значение для тех сегментов бизнеса, где персонал составляет основной ресурс, например для интеллектуального бизнеса. Значимость этого направления анализа и контроля возрастает в связи с предложениями о включении затрат на подготовку и повышение квалификации, формирование слаженной команды менеджеров и исполнителей. В последние годы специалисты все в большей мере ставят вопрос о проведении аудита персонала и организационных структур управления, что связано, с одной стороны, с усилением влияния этих факторов на эффективность функционирования организаций, с другой стороны, с повышением затрат на управление и на оплату труда.

Несколько особняком к общей системе учетно-аналитической и контрольной работы стоят вопросы метрологии, в частности стандартизации, нормализации и типизации производственных процессов, хотя они имеют принципиальное значение при расширении интеграции и устойчивом сотрудничестве самостоятельных организаций. Кроме того, при уменьшении жесткости нормирования они становятся основной формой регламентации производственного процесса. В связи с этим все чаще ставится вопрос о восстановлении статуса государственных стандартов качества и организации производственных процессов.

В условиях модернизации экономики при подготовке к переходу на инновационную траекторию развития важно вернуться к вопросам

государственного регулирования и поддержки рационального размещения производительных сил, ориентируясь на рациональный уровень централизации (особенно в тех производствах, где имеется эффект от роста мощности основных агрегатов) и специализации, приближения производства к источникам сырья, более полному использованию местных ресурсов и переработке отходов. В связи с этим вопрос о рациональном размещении и развитии производительных сил в регионах, стране в целом и даже в небольших поселениях должен решаться более активно.

Особо необходимо подчеркнуть, что решение задачи рационального размещения производительных сил связано с решением логистических задач, включая логистику материально-вещественных и финансовых ресурсов. Если первое направление логистической деятельности связано, прежде всего, с развитием транспорта и рациональным выбором коммуникаций между партнерами по бизнесу и между производителями и потребителями, то финансовая логистика связана с управлением денежными потоками в сфере операционной деятельности (завершающий этап – доставка продукции до потребителя), в инвестиционной (доставка необходимых производственных ресурсов и организация их своевременного производства) и финансовой (получение заемных финансовых ресурсов, выбор наиболее результативной системы расчетов, взаимовыгодных для всех участников бизнеса) деятельности. В этом случае вопрос состоит не только в управлении денежными потоками, но связан непосредственно с переливом капитала, что является важным условием реализации стратегии развития поселений, регионов и страны в целом. Следует отметить, что работы советских ученых о регулировании размещения производительных сил могут оказать существенную помощь в решении этих вопросов.

Таким образом, анализ задач, которые жизнь ставит перед специалистами сегодня, позволяет сделать вывод, что их решение может быть достаточно результативным в том случае, когда будут использованы знания, накопленные в российской науке, при сочетании с международным опытом и с учетом новых требований к организации и методическому инструментарию систем управления.

Литература

1. *Баканов М. И.* Основы бухгалтерского учета в торговле. 3-е изд. М., 1965.
2. *Барнгольц С. Б., Мельник М. В.* Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. 2003. – 240 с.
3. *Мельник М. В., Ефимова О. В., Бердников В. В.* Анализ и контроль в коммерческой организации: полный курс МВА. М.: Эксмо, 2011. – 560 с.

4. Мельник М. В., Ефимова О. В., Бердников В. В., Бородина Е. И. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для магистров. М.: Омега-Л, 2013. – 388 с.
5. Соколов Я. В. Бухгалтерский учёт как сумма фактов хозяйственной жизни. М.: Магистр, 2010.
6. Татур С. К. Хозяйственный расчёт в промышленности СССР. 3-е изд. М., 1970.
7. Шеремет А. Д., Суйц В. П. Аудит: Учебник. 3-е изд. М.: ИНФРА-М, 2002.
2. Barnholtz S. B., Melnik M. V. (2003) Methodology of the economic analysis of activity of the economic entity, p. 240.
3. Melnik M. V., Efimova O. V., Berdnikov V. V. (2011) Analysis and control of the commercial organization: the full MVA course, p. 560.
4. Melnik M. V., Efimova O. V., Berdnikov V. V., Borodina, E. I. (2013) Financial statement analysis: a textbook for masters, p. 388.
5. Sokolov Ya. V. (2010) Accounting as the sum of the facts of economic life.
6. Tatur S. K. (1970) Economic calculation in the industry of the USSR.
7. Sheremet A. D., Suyts. V. P. (2002) Audit. The tutorial.

References

1. Bakanov M. I. (1965) Basis of accounting in trade.

УДК 378.14

Н. С. Иванова,
декан факультета экономики
и менеджмента, кандидат
филологических наук, доцент;
Благовещенский филиал Московской
академии предпринимательства
при Правительстве Москвы,
г. Благовещенск, Россия
e-mail: inadya@list.ru

Ю. Е. Цапко,
начальник отдела менеджмента
качества образования Благовещенский
филиал Московской академии
предпринимательства при
Правительстве г. Москвы,
г. Благовещенск, Россия
e-mail: inadya@list.ru

Реализация образовательных программ в Благовещенском филиале НОУ ВПО Московской академии предпринимательства при Правительстве г. Москвы с учетом взаимосвязи с работодателями как элемента обеспечения качества образования

Аннотация

Цель работы. Федеральный государственный стандарт высшего профессионального образования требует активного вовлечения работодателей в процесс обучения студентов. В статье отражен опыт работы вуза при реализации образовательных программ с учетом их взаимосвязи с работодателями Амурской области. Определены направления повышения качества образования.

Материалы и методы. Проанализированы образовательные программы вуза, выявлены основные направления взаимодействия вуза и работодателя.

Результат. Предложены меры по усовершенствованию учебных планов, обобщен опыт взаимодействия факультетов и кафедр с работодателями региона, разработан пакет документов для обеспечения взаимодействия выпускающей кафедры с предприятиями-работодателями. Определены перспективы работы вуза в данном направлении.

Заключение. Опыт Благовещенского филиала Московской академии предпринимательства при Правительстве г. Москвы по подготовке квалифицированных кадров для рынка труда может быть успешно реализован в других вузах страны.

Ключевые слова: федеральный государственный стандарт, основная образовательная программа, работодатель, учебный план, рынок труда.

N. S. Ivanova,
Candidate of Philological Sciences,
Associate Professor, the Dean of
Economics and Management Faculty,
Blagoveshchensk Branch of Moscow
Academy of Entrepreneurship
under the Government of Moscow;
Blagoveshchensk, Russia;
e-mail: inadya@list.ru

J. E. Tsapko,
the head of management of educational
quality department, Blagoveshchensk
Branch of Moscow Academy of
Entrepreneurship under the Government
of Moscow; Blagoveshchensk, Russia;
e-mail: inadya@list.ru

Implementation of basic educational programs at Blagoveshchensk Branch of Moscow Academy of Entrepreneurship under the Government of Moscow in view of cooperation with the employers as a factor of educational quality

Abstract

Purpose of work. *The federal standard of higher vocational education requires active involvement of employers in the process of training students. The article presents the general overview of the academy's practices in cooperation with the employers of the Amur region while implementing its basic educational programs. The ways of improving the quality of education are determined.*

Materials and methods. *Educational programmes of the university are analysed and the basic directions of cooperation between the university and employers are defined*

Results. *The Authors suggest measures to improve the syllabus, sum up the experience of interaction of faculties with regional employers. In addition, a set of documents to ensure the cooperation of the university with regional enterprises is developed. Further prospects for working in this direction are defined.*

Conclusion. *The experience of the Blagoveshchensk Branch of Moscow Academy of Entrepreneurship under the Government of Moscow on the preparation of qualified personnel for the labor market can be successfully used in other universities of Russia.*

Keywords: *federal state standard, basic educational program, employer, syllabus, labor market.*

Любая образовательная программа высшего профессионального образования предполагает очень тесную взаимосвязь между организацией процесса образования и трудоустройством выпускников. На сегодняшний день федеральные государственные стандарты требуют активного вовлечения работодателей в преподавание специальных дисциплин, увеличение объема студенческих практик, осуществление мониторинга рынка труда на предмет востребованности тех или иных профессий. Такое сотрудничество выражается в определенном количестве формальных нормативных требований, сопровождающих открытие и функционирование образовательных программ в вузе. Конкретно это выражается в том, что новые образовательные стандарты требуют задокументированного одобрения программы союзами профессионалов, заключения договоров с работодателями о творческом сотрудничестве, заключения договоров о прохождении студентами производственных практик на базе учреждений и организаций, являющихся их потенциальными работодателями.

В настоящий момент в Благовещенском филиале НОУ ВПО Московской академии предпринимательства при Правительстве г.Москвы (БФ МосАП) идет активная работа по совершенствованию учебных планов основных образовательных программ. В частности, это касается включения в образовательные программы специальных профориентационных курсов, содержащих модули по технологиям поиска работы и изучению ситуации на рынке труда. Более того, происходит оптимизация тех компонентов образовательных программ, которые связаны с организацией практик, приглашением работодателей и выпускников для проведения встреч, мастер-классов и учебных занятий со студентами БФ МосАП.

На первый план выходят следующие направления работы факультетов и кафедр, а также других подразделений:

– согласование учебных планов всех направлений подготовки. Так, например, кафедра бухгалтерского учета и финансов наладила плодот-

ворное сотрудничество с такими представителями компаний и организаций, как директор аудиторской фирмы ЗАО «Консультант-Аудит» Н. В. Куценко, начальник Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы России № 1 по Амурской области Н. В. Батришина, финансовый директор ОАО Кондитерская фабрика «ЗЕЯ», кандидат экономических наук, доцент Т. В. Демура; кафедра менеджмента, маркетинга, торгового дела и предпринимательства – главный специалист отдела инвестиционной политики Правительства Амурской области Н. И. Кашина, руководитель производственного отдела ООО «Буквица» Т. В. Лысяк, генеральный директор ЗАО «АмурКурорт» В. В. Аникиенко. Эти специалисты участвуют в разработке и согласовании рабочих программ, программ практик и т.д.;

– преподавание специальных дисциплин практиками, непосредственно занятыми в той или иной области. Так, на факультете экономики и менеджмента в учебном процессе задействованы следующие представители производственной и коммерческой сферы: Е.Н. Вишнякова – начальник отдела продаж ООО «Альфа-канал» г. Благовещенска, С.М. Герасимов – директор ООО «Лидер-С», В.А. Березовская – заместитель начальника внешнеэкономического отдела Благовещенской таможни, В.И. Казнадий – начальник общего отдела Центрального банка г. Благовещенска и т.д.

– разработка педагогических инновационных технологий, активных коммуникативных методик с участием работодателей (например, проведение круглых столов, деловых и ролевых игры, использование метода кейс-стади). Традиционным на факультете является привлечение работодателей для проведения так называемых «недель кафедр», нацеленных на профессиональное воспитание студентов и повышение престижа не только выбранной профессии, но и академии в целом. Так, в декабре 2013 года кафедрой менеджмента, маркетинга, торгового дела и предпринимательства был проведен круглый стол на тему «Эффективность управления предприняти-

ями всех форм собственности», куда были приглашены известные предприниматели г. Благовещенска (М. Ю. Логинов – директор ООО «ТрансАмурСервис», А. М. Неклюдов – исполнительный директор компании «Сюжет» и т.д.); кафедрой мировой и региональной экономики в качестве почетных гостей мероприятий, проводимых также в рамках недели кафедры, были приглашены следующие потенциальные работодатели: заместитель министра Министерства экономического развития Правительства Амурской области С. И. Балова, директор производственного предприятия П. О. Полянский;

– практическая направленность научно-исследовательской работы студентов и преподавателей (например, организация различных кружков). Студенты факультета ежегодно участвуют в конкурсах: «Ты – предприниматель!» (Москва), «Умей защитить свои потребительские права!» (Благовещенск) и др.;

– рецензирование работодателями учебных пособий, УМК, различных научных статей, студенческих работ и т.д.;

– профориентационная и презентационная работа (реклама филиала академии, направлений подготовки);

– анализ трудоустройства выпускников (мониторинг по специальностям и направлениям подготовки в динамике);

– анализ имиджа выпускников у работодателей, сбор и анализ информации о конкретных выпускниках и о вузе в целом (отзывов, рекламаций, публикаций в средствах массовой информации, претензий к качеству подготовки по конкретным ООП);

– анализ карьерного роста выпускников с целью корректировки образовательного процесса;

– анализ потребностей в специалистах на рынке труда (мониторинг востребованности направлений подготовки академии в городе, области, регионе).

Все выпускающие кафедры БФ МосАП всегда поддерживали и поддерживают связь с работодателями. В рамках этого сотрудничества идет сбор документальных подтверждений в виде отзывов о работе наших выпускников, отслеживается карьерный рост выпускников, фиксируется история достижений через ассоциацию выпускников вуза. Выпускающие кафедры проявляют заинтересованность, чтобы получить от работодателей содействие в трудоустройстве выпускников, заявки на курсовое и дипломное проектирование, заказы на научные исследования и хозяйственные работы, отзывы и оценки качества подготовки в вузе. Кроме того, сотрудничество с работодателями позволяет решать и такие вопросы, как поиск новых баз практик для студентов, а также повышение квалификации преподавателей на

реальном производстве (стажировки на предприятиях).

В свою очередь работодатели заинтересованы в следующем: приобретение квалифицированных кадров (наиболее предпочтительна для работодателей подготовка специалистов в соответствии с требованиями конкретного предприятия), приглашение студентов на временную работу (как в ходе практик, так и в процессе обучения), научно-исследовательское и хозяйственное сотрудничество, повышение квалификации работников предприятий на базе образовательного центра «Бизнес-интеллект» (в рамках ДПО), получение второго высшего профессионального образования для сотрудников, курсы переподготовки и т.п.

Одной из форм взаимодействия является включение работодателей в состав Государственных аттестационных комиссий. Так, традиционно к работе ГАК привлекаются представители предприятий, ведущие предприниматели города, представители бизнес-элиты региона, такие как министр экономического развития, промышленности и транспорта Амурской области М. В. Дедюшко, исполнительный директор союза промышленников, предпринимателей и работников Амурской области В. Б. Паршенков, директор ЗАО «Консультант Аудит» Н. В. Куценко, генеральный директор муниципального автономного учреждения (ОКЦ) Н. И. Багрова.

Такое взаимодействие вуза и работодателей всегда взаимовыгодно, потому что их интересы во многом совпадают.

В БФ МосАП этим направлением деятельности, помимо кафедр факультета, занимается отдел менеджмента качества образования (ОМКО), который регулярно проводит мониторинг мнения работодателей с целью выяснения степени удовлетворенности качеством образования выпускников. ОМКО собирает отзывы работодателей от сотрудников, окончивших БФ МосАП, проводит сбор и анализ информации о конкретных выпускниках и о вузе в целом.

Совместными усилиями ОМКО и деканата факультета экономики и менеджмента разработан пакет документов, необходимых для обеспечения взаимодействия выпускающей кафедры с предприятиями-работодателями, в который вошли:

- 1) договор о намерениях на трудоустройство выпускников,
- 2) договор о творческом сотрудничестве,
- 3) письмо предприятиям-работодателям с предложением о творческом сотрудничестве,
- 4) типовой договор о прохождении практик студентами на предприятии,
- 5) письмо-заказ предприятия на разработку курсового или дипломного проекта,
- 6) письмо-запрос предприятия на трудоустройство выпускника,

7) анкеты для мониторинга (работодателей по качеству подготовки студентов, выпускников по качеству собственной подготовки).

Для активизации работы, на наш взгляд, необходимо организовать, например, агентство по оказанию услуг студентами и выпускниками филиала академии, которое могло бы заниматься выполнением краткосрочных договорных работ (таких как составление и разработка бизнес-пла-

нов, проектирование компьютерных программ с учетом требований организации и т.д.). Кроме того, для развития сотрудничества с работодателями считаем целесообразным создание рабочей группы (с участием сотрудников кафедр, деканатов, отдела менеджмента качества образования, психолога) для организации регулярных исследований трудоустройства выпускников, динамики их карьеры и т.д.

В

опросы предпринимательства и экономики

УДК 336.02; 336.1

И. Ю. Варьяш,
доктор экономических наук,
руководитель Аналитического центра
финансовых исследований НИФИ,
профессор Финансового университета
при Правительстве Российской
Федерации; Москва, Россия;
e-mail: varjas@nifi.ru

Финансовая политика: мобилизационный неолиберализм

Аннотация

Цель работы. В статье обсуждается взаимосвязь между финансовой политикой и введением против России режима экономических санкций, которые бы позволили атлантическому союзнику европейцев существенно укрепить контроль над рынками Старого Света, оттеснив Россию на позиции «региональной державы».

Материалы и методы. В статье анализируется программа экономических санкций Запада против России. Сравниваются прогнозировавшиеся и реально выявившиеся потери стран из-за санкций.

Результат. Обоснована идея мобилизационного неолиберализма для противодействия расширению экономических санкций, вводимых против России странами с глобализированными рынками. Проанализированы возможные последствия снижения суверенного рейтинга России.

Заключение. В свете декларации стран БРИКС о намерении создать монетарный пул для взаиморасчетов в национальных валютах и свой международный банк развития идея мобилизационного неолиберализма получает подтверждение.

Ключевые слова: финансовая политика, бюджет, санкции, неолиберализм, мобилизационная экономика

Questions of business and economics

I. Y. Varyash,
Doctor of Economic Sciences, Head of
Analytical Center for Financial Studies
of the Research financial institution
Professor of Finance University under the
Government of the Russian Federation;
Moscow, Russia;
e-mail: varjas@nifi.ru

Financial policy: mobilizational neo-liberalism

Abstract

Purpose of work. The article investigates the relationship between financial policy and economic sanctions against Russia, which would enable the Atlantic partner of Europe to strengthen considerably their control of the Old World markets, pushing Russia toward the position of «the regional country».

Materials and methods. The article analyzes the program of western economic sanctions against Russia. The author compares the countries' predicted and actual losses because of the sanctions.

Results. The article considered the idea of the mobilizational neo-liberalism to counteract the expansion of economic sanctions against Russia which are imposed by countries with globalized markets. The possible consequences of reducing Russia's rating as a sovereign state are analyzed.

Conclusion. The idea of the mobilizational neo-liberalism receives confirmation in the light of the BRICS declaration of intent to create a pool of funds in national currencies and International Bank of Development.

Keywords: financial policy, budget, sanctions, neo-liberalism, mobilizational economics.

Экономические санкции в их традиционном понимании, как прекращение внешнеэкономических связей и тотальная экономическая блокада России, введены не будут: перед Западом слишком велик соблазн использования фактически безрисковых российских контрактов (обеспеченных мощной и успешной Россией) и слишком велики опасения энергетического коллапса в ЕС [3]. Зимняя олимпиада в Сочи (Россия) 2014 года продемонстрировала реальный экономический потенциал Российской Федерации. На этом фоне тем более неадекватными представляются вводимые Западом экономические санкции против России с целью передела мирового рынка энергоресурсов, мирового рынка вооружений и недопущения создания нового международного финансового центра в России. Задачи России прямо противоположны – укрепить позиции на мировом энергетическом рынке и рынке вооружений, создать новый международный финансовый центр. Методом достижения своей цели Запад выбрал отсечение России от источников привлеченных средств на международных рынках капитала.

Режим санкций против России

Объявленная к концу марта 2014 г. программа экономических санкций Запада против России заключалась в следующем:

1) в «замораживании» личных банковских счетов за рубежом лиц, непосредственно причастных к присоединению Крыма к России, что должно ограничить инвестиционный доход России за рубежом и сделать более прозрачным бизнес государственных чиновников. Половинчатость, а следовательно, невысокая для дестабилизации политической обстановки в России эффективность этой меры обусловлена бездоказательностью обвинений в участии выбранных лиц в зарубежных инвестициях;

2) в вытеснении российских организаций с рынков ведущих и развитых стран. В краткосрочном плане, до конца 2014 г., потери бизнеса вызовут сокращение налоговых поступлений от реализации экспорта и ограничение инвестиционной активности. В среднесрочном плане в случае перенаправления получаемой бизнесом прибыли в российскую экономику налогооблагаемая база может начать восстанавливаться;

3) в случае сохранения Крыма в составе России круг вытесняемого из Западной Европы российского бизнеса в среднесрочной перспективе будет постепенно расширяться по мере импортозамещения ресурсами Запада, применения демпингования на рынках с высокой долей участия российских экспортеров;

4) в случае продолжения ресоветизации за счет непризнанных государственных образований на западе Европейской части СНГ круг вы-

тесняемого с Запада российского бизнеса будет значительно расширен;

5) логичным продолжением политики стран с глобализированными рынками по установлению контроля над ресурсами России будет размещение баз НАТО в Грузии и на Западной Украине.

Скорее всего, Западом будут последовательно осуществлены в среднесрочной перспективе (за два-три года) третий, четвертый и пятый сценарии. Это обуславливает превентивное заимствование и введение в хозяйственную жизнь России элементов мобилизационной экономики, которая должна по замыслу западных политиков поставить крест на надеждах российской политэкономической «черепахи» догнать западного «Ахиллеса» высоких технологий.

По состоянию дел на конец марта 2014 г. в краткосрочной перспективе наиболее вероятен третий сценарий. Он потребует от России заместить сокращаемые Западом инвестиции собственными средствами России и займами на Юго-Востоке. Это могут быть или займы у Китая, что по соображениям сохранения политической независимости не может быть осуществлено в сколь-нибудь значительных масштабах, или внутренними займами, возможными в значительных масштабах лишь при усилении появившегося доверия к власти.

Пятый сценарий – продвижение НАТО в Грузию и на Украину – является наиболее затратным для российского бюджета, так как потребует частичного восстановления в стране мобилизационной экономики, к чему ни бизнес, ни власти, ни население не готовы. В этом случае «военный» внутренний займ станет критически важным.

Масштабы займов будут предопределяться объемом и скоростью нарастания отрицательного сальдо по счету капитала Платежного баланса. Очевидно, что это потребует составления прогноза Платежного баланса с учетом нарастающих рисков. Для поддержания доверия к власти, Министерству финансов России, скорее всего, придется реструктуризировать до сих пор не погашенные внутренние государственные долги СССР на более выгодных, чем сегодня условиях. Например, старые долговые обязательства (задолженность Сбербанка, северные «векселя») могут быть конвертированы в современные долговые инструменты с более высокой при выпуске, чем рыночная, доходностью.

В ходе реализации пятого сценария нагрузка на бюджет дополнительно к прямым оборонным расходам и трансакционным издержкам мобилизационной экономики возрастет в результате присоединения анклавов, выделившихся при распаде СССР и Украины. В условиях девальвации рубля и финансовой неустойчивости бюджет

не сможет выполнять социальные обязательства в ранее заявленных условиях.

Названные сценарии имеют вероятность реализации до 2018 года, а, начиная с этого рубежа, новый спад экономической активности в ведущих развитых странах, еще более разрушительный, чем предыдущий, объективно позволит России отыграть часть утраченных позиций в том случае, если инвестиции в 2014-2018 гг. будут направляться в новую экономику и Россия окажется реально конкурентоспособной по сравнению с другими участниками рынка.

Этот аспект в еще большей степени, чем финансирование, требует превентивных действий. Чем дольше правительство будет тянуть с новой экономикой, тем менее эффективными будут меры по судорожному привлечению средств для наступательных операций против недобросовестной конкуренции («адекватные, но не зеркальные ответные меры»). Учитывая указанное обстоятельство, опорой в противостоянии с Западом у России может быть бизнес, но никак не «вздыбливание» страны на достижение призрачных, да еще и пересматриваемых в режиме текущего времени макроэкономических показателей.

Запад угрожал России огромными финансовыми потерями. Однако на Украине, уже летящей с фискального обрыва в пропасть технического дефолта, предназначенный для экспорта на Запад газ отбирают из трубы. Столкнув Украину с Россией, США рискуют оставить ЕЭВС без энергоресурсов. Где быстро взять огромный объем выпадающих из энергетического баланса ресурсов?

Для G7 и аффилированных с ними стран разрыв внешнеэкономических связей с Россией означает не только сокращение производства, рабочих мест, прибыли и, соответственно, снижение доходов в бюджет, но также и рост нагрузки на бюджет для дотаций производству, особенно сельскому хозяйству. Это и снижение конкурентоспособности из-за потери ниш на рынках, которые будут заняты стратегическими конкурентами.

Россию предлагают «наказывать» снижением цен на нефть, для чего распечатать госзапас США (Дж. Сорос). Идея не нова, так США подорвали экономику СССР в 1970-х, да и сейчас это происходит благодаря американским разработкам сланцевого газа и нефти, оказывающим давление на мировые цены углеводородов. Кроме того, и у Старого Света есть, что «распечатывать» в энергетических закромах. Примечательно другое, откровенно признается, что саморегулирование современного рынка – давно развеянный миф. Мировой рынок регулируется наиболее конкурентоспособными участниками, в первую очередь США, поэтому России надо повышать конкурентоспособность, не только пользуясь по-

литическими обстоятельствами, что, разумеется, необходимо, но и формируя новые рынки, пользуясь интеллектуальными ресурсами.

Повышение в январе-феврале 2014 г. цен на углеводороды, призванное сохранять поступления от экспорта в резервных фондах, оказалось весьма своевременным, учитывая окончание девальвации доллара. Получить крупные военные кредиты на международных рынках в условиях связывания за рубежом российской ликвидности будет сложно, если не невозможно. Ликвидация в России латентного валютного управления приведет к тому, что денег в экономике будет меньше, инфляция увеличится, придется корректировать ставку рефинансирования. Доллар поднимется и резервы окажутся дороже, но воспользоваться ими будет нельзя из-за санкций. Это будет означать стерилизацию избыточной денежной массы, и ФРС сможет фактически продолжить количественное смягчение, но России воспользоваться резервами окажется затруднительно.

Мобилизационный неолиберализм

Россия встала перед финансово-экономической неопределенностью. Выбор невелик: или конфликт с Западом тонет в дипломатической говорильне, Украина продолжает дрейфовать в сторону НАТО, а Россия вынуждена и дальше платить репарации за проигрыш в «холодной войне» под угрозой превращения ее в войну горячую, или России светит реставрация мобилизационной экономики, неизбежно ведущая к остановке на обочине Истории. И в том, и в другом случаях нагрузка на бюджет увеличивается, в первом случае остается лишь сдаться на милость победителя и надеяться, что Запад внедрит эффективную модель рыночной экономики (этот путь пытается осилить пропольская Украина), и потерять конкурентные преимущества, во втором случае мгновенно перестроиться не получится, резко увеличатся непомерные траты на противостояние Западу и вряд ли окажется возможным успеть реализовать конкурентные преимущества.

Одним из вариантов проработки неолиберальной, рыночной альтернативы экономическим санкциям Запада в отношении России явилась статья Я. Миркина «Три дороги победителей» (gazeta.ru, 20.03.2014). Ее главная идея – оценка потерь от действия санкций в среднесрочной перспективе. Представлены три группы рисков, с которыми, как уже понятно, придется столкнуться России.

К первой группе рисков относится падение цен на нефть и аффилированной с ней цены природного газа. Для этих базовых активов на рынках в Нью-Йорке и Лондоне формируются деривативы. Участники нефтяного рынка в со-

временных условиях широко используют межрыночный арбитраж, мигрируя на рынки валютных ценностей. Опасность заключается в том, что регуляторы, прежде всего США, могут вызывать и уже неоднократно вызывали коррекцию цен, ограничивая смену спекулятивных позиций.

Вторую группу рисков составляет вытеснение российского бизнеса с сырьевых рынков Европы. На ЕС приходится половина российского экспорта. Для России разворачивание сырьевых потоков из России в Азию означает нечто похожее по затратам на поворот сибирских рек – это худшие ценовые условия и многомиллиардные затраты на создание новой производственной и транзакционной инфраструктуры. Сразу это сделать невозможно, так как ЕС зависит от поставок российского топлива, но постепенное, шаг за шагом, сокращение доли России на энергетическом рынке Европы, видимо, будет происходить. Конечной целью энергетической политики США в Европе является диверсификация источников газа, транспортировка газа в обход России (Congressional Research Service. *Europe's Energy Security*. August, 2013). Один из источников «замещения» – расширение проникновения США на рынок сжиженного газа, прежде всего Восточной и Центральной Европы. Кроме того, Соединенное Королевство, обладая значительным потенциалом добычи углеводородов и развитой биржевой инфраструктурой для их реализации, инициирует новую европейскую программу энергетической безопасности.

Кроме передела газового рынка Европы, США претендуют на передел и ее нефтяного рынка. В феврале 2014 г. после многолетнего перерыва были выданы первые лицензии на экспорт нефти из США в Европу на несколько миллиардов долларов. В США раздаются призывы снять ограничения на экспорт нефти, существующие с момента нефтяного эмбарго середины 1970-х годов. Прогнозируется, что в 2015 году США выйдут на первое место в мире по производству нефти (сегодня первое место у России) (International Energy Agency, November 2013). Хотя США еще долгое время останутся нетто-импортером нефти, одна из идей – мост выборочных поставок нефти в Европу для замещения импорта из России (Richard Haass, President of the Council on Foreign Relations, 3 March 2014).

С учетом опыта введения США поправок Джексона–Вэника экономические санкции означают сужение на неопределенное время возможностей использования Россией самых современных западных технологий для модернизации производства. Признавая ограниченность только-только начавшегося расширения импорта в России наукоемкой продукции и высоких технологий Запада, вред ли это нанесет существенный

урон нынешним темпам экономического роста. Но в перспективе, даже среднесрочной, это может быть значительным тормозом на пути создания Россией новых рынков. Все модернизации последних 100 лет проходили на основе трансферта технологий и прямых иностранных инвестиций. Получать высокие технологии не из первых и даже не из вторых рук означает реализовывать модель вечно догоняющей модернизации.

Я. Миркиным предлагаются следующие меры неолиберальной экономики для противостояния санкциям:

- налоговые каникулы для вновь открываемого бизнеса на пять лет;
- замораживание тарифов, рост – не более 1% в год;
- регрессивный налог на прибыль: показал более высокий рост прибыли в сопоставимых ценах – меньше налог;
- обещание не повышать социальные налоги в течение 5–7 лет;
- обещание понизить ставку НДС через 3–4 года;
- налоговые каникулы, ставка = 0 на прибыль и дивиденды по прямым иностранным инвестициям из G7 и других развитых стран;
- снижение ключевой ставки центрального банка до 1–1,5%;
- установление административных потолков процента по ссудам; жилищная ипотека – не выше 7%, как в Восточной Европе;
- затормаживание падения рубля (это делает пул «ЦБР – пять крупнейших банков под госконтролем», именно они «создают» валютный рынок);
- замораживание полицейской / налоговой борьбы с офшорами (она приводит только к усилению оттока капитала). Вместо этого – резкое облегчение условий и снижение рисков бизнеса в России;
- стимулирование массовой розничной собственности на акции (налоги, приватизация, в первую очередь для розничных, а не для крупных иностранных инвесторов).

В тот момент, когда была опубликована статья Я. Миркина, представлялось вероятным использование лишь налоговых каникул для новых инновационных предприятий, введение в необходимых случаях регрессивного налога на прибыль и переход к ревальвационной монетарной политике. Однако, как показали события лета 2014 г., появились дополнительные сигналы о вероятности реализации сценария мобилизационного неолиберализма. Было публично озвучено намерение стран группы БРИКС создать свою денежно-кредитную платформу. На ее основе, пожалуй, можно осуществить, если и не все, то

большинство предложенных Я. Миркиным неолиберальных мер противодействия санкциям. Но это только намерения, пока же замораживание тарифов не может быть осуществлено в условиях сокращения экспорта. «Обещания» не рассматриваются в экономике, тем более при отсутствии доверия к денежным властям. Начав борьбу с офшорами для торможения оттока капитала, российское руководство не сможет быстро остановиться. ЦБ не готов использовать отрицательные ставки в предлагаемых масштабах и устанавливать потолок для ипотеки.

Видимо, все более ясно становится российскому экономическому истеблишменту, что движение к «мобилизационной» экономике означает нарастание разрыва в технологиях и продолжение бегства капитала, сопровождаемые инфляцией, схлопыванием биржевых торгов, переходом к одноуровневой банковской системе с единообразными условиями кредитования экономики, сжатием предложения кредита, ограничением торговли валютой и пользования международными платежно-расчетными системами. Другими словами, означает потерю достигнутого с великим трудом и ценой огромных затрат расширения рычагов влияния на мировую экономику, что противоречит интересам России.

Дефициация санкций

Предполагается, что наибольшую вероятность осуществления благодаря инерции экономического развития в течение предшествовавшей четверти века имеет сценарий, согласно которому Россия не скатывается окончательно к мобилизационной экономике, но и не уходит в зону социально ориентированной на средний класс экономики, а подвергается со стороны конкурентов попыткам вытеснения с рынков, шокам колебаний мировых цен на сырье, обременяясь ростом непроизводительных расходов государства, испытывая растущее давление потока административных ограничений и вмешательства государства в рыночные отношения. Надежды на то, что политическая элита России способна на предложенные неординарные экономические и тем более финансовые решения мобилизационного неолиберализма, пока слишком призрачны.

С точки зрения «серединного» сценария следует допускать снижение обменных курсов в ответ на ухудшение условий внешнего финансирования. В случаях, когда возможности для корректировки обменного курса ограничены (ввиду балансовых несоответствий и других факторов финансовой уязвимости или значительного воздействия обменного курса на инфляцию из-за недостаточно прозрачных или недостаточно последовательно используемых инструментов денежно-кредитной политики), денежным властям

может потребоваться сочетание более жесткой макроэкономической политики и более действенных мер регулирования и надзора.

Удивительно, но Запад сам предлагает пути и средства дефициации санкций. Первое место в этом ряду занимает снижение цен на энергоресурсы – нефть, газ, электричество. Россия получит меньше средств в бюджет от сократившейся экспортной выручки, но сохранит партнеров и все-таки получит средства, а не останется и без тех, и без других. Инициаторы санкций останутся без гораздо более солидного куша экспортной выручки и с гораздо более чувствительным, чем прежде, увеличением дефицитов счета текущих операций Платежного баланса и государственного бюджета. Дешевые энергетические ресурсы ударят по ценам, что вызовет дополнительное обострение дефицита бюджета и ужесточит условия кредитования, способные все вместе надолго затормозить повышение темпов экономического роста.

Налоговые каникулы в России для иностранных инвесторов превратят страну (или ее значительные территории) в зоны офшорной юрисдикции. Россия получит меньше доходов бюджета от инвестиционных проектов, но и Запад недосчитается инвестиций, что повлечет за собой увеличение отрицательного сальдо по счету капитала и, следовательно, потребность занимать и тратить больше средств (чем при финансовой устойчивости) на обслуживание долга. Небольшая по меркам Запада ложка дёгтя России в бочку мёда их ценных бумаг способна снизить суверенный рейтинг соответствующих стран.

В прессе появилось сообщение о внесении в Госдуму законопроекта о 30-процентном налогообложении лиц (НДФЛ) с доходом более 12 млн руб., представленного в качестве альтернативы реанимированного Минфином России предложения о повышении НДФЛ на 1–2%, а также введения налога с продаж (НДС) на уровне до 5% [1]. Предложения депутатов являются менее привлекательными для бюджета, нежели предложения министерства. Однако с точки зрения принятия обществом указанной непопулярной меры предложение депутатов явно выигрывает, поскольку связано с нахождением дополнительного источника бюджетного финансирования Крыма и перекладыванием налоговой нагрузки на «богатых» в глазах общества.

Относительно скромные по меркам Запада вложения России в совместные предприятия обеспечат создание новых рынков. Такие рынки не могут быть не чем иным, как рынками наукоемкой и высокотехнологической продукции (работ, услуг) с высокой добавленной стоимостью. России это будет дорого стоить рассекречиванием части объектов интеллектуальной собственности

(например, запасов природного сырья, заимствований из-за рубежа материалов и технологий), но еще больше это будет стоить Западу, который будет вынужден, во-первых, сделать все то, что сделает Россия, и, кроме того, во-вторых, снять с производства морально устаревшую технику и заплатить звонкой монетой за вход на соответствующие новые рынки.

Проект «Крым»

Запад весьма обеспокоился даже теоретической возможностью международного проекта «Крым». Именно на этой площадке и при участии зарубежных стратегических инвесторов можно создать новый международный финансовый центр торговли энергоресурсами, продукцией их передела, вооружениями, лесом, питьевой водой, валютными ценностями, а также прошедшими передел интеллектуальными объектами собственности. Введенный Западом запрет на инвестиции в Крым открывает дорогу другим инвесторам.

Вводимые в режиме текущего времени экономические санкции затрагивают отдельные предприятия и проекты. Осуществление санкций уменьшает поток запланированных инвестиций. Однако смена партнеров может изменить ситуацию и привести по итогам 2014 г. к образованию положительного сальдо Платежного баланса по счету капитала. Уже летом – осенью 2014 г. благодаря поступлению плодоовощной продукции из Крыма может быть увеличено импортозамещение продовольствия и, соответственно, улучшен его торговый баланс.

Российский бюджет сэкономит 0,1 млрд долл. на аренде ВМБ в Севастополе, и что-то – на таможне. Можно и для иностранцев устроить тендеры (вот только как быть с экономическими санкциями?). Только не отдавать на откуп все в одни руки (китайские, как получается с сельским хозяйством, что несет угрозу нарушения хрупкой крымской экологии). Крым может снабжать Россию своими уникальными фруктами и овощами. И, конечно, можно с уверенностью предполагать некую экономию бюджетных средств на оборону благодаря географическому выдвиганию России на южном направлении. Расходы бюджета на оборону составляют примерно 6 трлн руб., а затраты Киева на дотационный регион составляли примерно 0,05 трлн. Даже учитывая, что затраты Москвы будут в 4 раза больше, это составит 0,2 трлн руб.

Только на вызванном Западом подорожании углеводородов бюджет России уже получил в первом квартале 2014 г. столько, что позволило снять проблему дефицита. Торможение нетто оттока капитала из страны позволит сохранить устойчивость бюджета. Кроме того, Крым благодаря прекращению рестрикции его бюджета и в случае

восстановления потока туристов, организации транспортной инфраструктуры может сократить дефицит своего бюджета. При введении особого налогового режима Крым сможет в долгосрочной перспективе (5–6 лет) стать «донором» среди субфедеральных бюджетов, чему способствует обозначение Севастополя отдельной строкой в федеральном бюджете (как заведомого реципиента).

Новая композиция государственного бюджета с включенными Крымом и Севастополем предполагает переходный период использования льготного налогового режима (целевых налоговых льгот, расчет предельной налоговой нагрузки) и, соответственно, потенциально выпадающих доходов бюджета из-за налоговых ограничений, постепенного формирования кадастровой оценки недвижимости, земли, изменения ее статуса, перехода на российские стандарты жилищно-коммунальных услуг и т.д. и т.п. Уменьшатся поступления в бюджет от российского экспорта на Украину.

Снижение прогноза суверенного рейтинга России

Весьма существенным в нынешней ситуации введения экономических санкций против России является использование методов, косвенно способствующих увеличению нагрузки на бюджет. К таким методам относится программирование рейтинговых исследований.

Общий подход к завышению прогнозов темпов экономического роста в ведущих развитых странах, совпадающий с резким усилением оптимистических настроений делового сообщества, и в противовес этому снижение оптимизма в странах с развивающимися рынками (кроме Китая), дополняется снижением прогноза рейтинга России международными рейтинговыми агентствами Fitch, Standard & Poor's и Moody's, господствующими на российском финансовом рынке.

Рейтинговое агентство Standard & Poor's в марте ухудшило прогноз по суверенному рейтингу Российской Федерации, изменив его на «негативный» со «стабильного» и объяснив пересмотр растущими геополитическими и экономическими рисками. Standard & Poor's обратило внимание также на то, что Банк России временно отказался от политики увеличения гибкости валютного курса и вплотную занялся стабилизацией финансовых рынков в связи с резким ослаблением рубля.

Международное агентство Fitch изменило прогноз по долгосрочным рейтингам России в иностранной и национальной валюте со «стабильного» на «негативный». В агентстве считают, что пересмотр рейтингов отражает потенциальное воздействие санкций на российскую экономику и деловой климат. «Поскольку в текущих

условиях банки ЕС и США могут начать неохотно кредитовать Россию, экономика может замедлиться еще больше, и частному сектору, возможно, понадобится поддержка». В Fitch считают, что прямой эффект от объявленных санкций пока сравнительно небольшой, но впоследствии стоит ожидать новых мер, среди которых может оказаться в том числе ограничение доступа российских компаний на внешние рынки капитала, что и произошло в июле 2014 г.

Как сообщило Агентство ПРАЙМ, сославшись на Франс Пресс, рейтинговое агентство Moody's поставило суверенный кредитный рейтинг России на пересмотр с возможностью понижения из-за влияния кризиса на Украине на экономику страны.

Понижение суверенного рейтинга России ведущими международными рейтинговыми агентствами обеспечило обрушение цен на российские акции, в том числе финансового сектора. Bank of America Merrill Lynch Global Research понизил в четверг прогнозную стоимость по обыкновенным акциям Сбербанка SBER –2,78% на 12% – до 129 рублей (потенциал роста 57%).

Для глобальных депозитарных расписок (GDR) ВТБ VTBR +0,88% прогнозная стоимость понижена на 26% – до 2,5 доллара, что предполагает потенциал роста в 36% с текущего уровня. Рекомендация «держат» для GDR ВТБ оставлена без изменений.

Fitch снизило долгосрочный рейтинг «Tele2 Россия» до В+ с ВВ+. Причиной понижения рейтинга явились санкции властей США в отношении акционера компании – банка «Россия». В марте прошлого года российское подразделение Tele2 выкупила группа ВТБ у шведской Tele2 Holding AB. 17 октября того же года ВТБ продал 50% акций оператора Банку «Россия» и структурам А. Мордашова. Однако оценка привелигированных облигаций Сбербанка была повышена на 2% – до 103 рублей (потенциал роста 57%). Рекомендация «покупать» для этих бумаг была сохранена. Fitch оставил в дальнейшем возможность улучшения прогноза по рейтингам Российской Федерации до «стабильного» в случае уменьшения напряженности вокруг Крыма и ослабления рисков широкомасштабных санкций в отношении России.

Таким образом, доходность бумаг (и, следовательно, расходы на обслуживание долга), которая пока, во всяком случае формально, не должна была бы увеличиться, на самом деле уже начала подвергаться повышающей коррекции. Скоординированная рейтинговая интервенция действующих на территории российской юрисдикции международных рейтинговых агентств нацелена на среднесрочное ухудшение условий обслуживания российских государственных бумаг. Хрупкое

положение рейтингов России может быть в любое время легко сломано усилением санкционного противостояния России с Западом.

Возможными последствиями снижения суверенного рейтинга России могут быть следующие.

Стратегические инвесторы продолжают пересматривать лимиты средств, выделенных для инвестиций в Россию. Дело в том, что максимальные размеры лимитов, рассчитанных для инвестиции в активы какой-либо страны в инвестиционных и пенсионных фондах, зависят от кредитного рейтинга государства, поэтому после снижения кредитного рейтинга России фонды могут «автоматически» уменьшить ее долю в своих инвестиционных портфелях. Пересмотр рейтинга является сигналом сокращения рисковых позиций на финансовых рынках. Отток капитала из России резко увеличится в краткосрочном периоде. Министерство экономического развития прогнозировало, что отток капитала в текущем году не превысит \$30 млрд, однако уже по итогам I квартала прогнозная оценка составила \$35 млрд, дальнейшее снижение рейтинга заметно ухудшило ситуацию.

Понижение рейтинга провоцирует рост ставок суверенных облигаций, следовательно, увеличивается стоимость заимствования для страны на международных рынках капитала. Негативный эффект от этого будет ограниченным, но все же скажется на общем состоянии экономики страны. Доходность суверенных облигаций выступает как индикатор уверенности инвесторов в перспективах экономики страны, в кризисных условиях доходность облигаций стран с устойчивой экономикой уходит в отрицательную зону. В то же время страны со слабой экономикой могут полностью лишиться доступа к долговым рынкам после резкого роста доходности облигаций в результате понижения рейтинга, как это происходило с Грецией во время долгового кризиса в Европе.

После снижения кредитного рейтинга России рейтинги крупнейших государственных корпораций и компаний с государственным участием с большой вероятностью будут понижены или пересмотрен прогноз по ним. Акционерным компаниям привлекать капитал станет еще сложнее. Обслуживание нового долга после снижения рейтинга станет дороже. Традиционно особенно сильно на изменение рейтингов инвесторы реагируют в условиях кризисов, когда чувствительность к рискам участников рынка смещается в сторону активов с высоким качеством.

Весной 2014 г. существовала вероятность того, что с учетом прироста ВВП в 2013 г. лишь на 1,3%, ситуация в экономике в среднесрочной перспективе может продолжить ухудшаться и иностранные инвесторы в условиях ужесточения режима санкций могут ограничить доступ рос-

сийских предприятий к внешнему финансированию, зарубежные банки приостановят действие кредитных линий и процедуры синдицирования кредитов. В результате российским компаниям придется сокращать свои инвестиционные и социальные программы.

Именно так и произошло в июле 2014 г. Под настойчивым давлением США была введена третья очередь режима санкций, включающая подготовку Евросоюзом запрета на экспорт высокотехнологичных товаров двойного назначения. Перед этим США ввели санкции против российских компаний и банков, которые ограничили обращение на международных финансовых рынках российских долговых бумаг [2]. По оценке Дирекции анализа долговых инструментов «Уралсиб Кэпитал», доходность еврооблигаций тех компаний, которые попали под санкции, выросла на 1 п.п. против 0,5 п.п. бумаг, не попавших под санкции компаний, хотя нельзя исключать и эффект «заражения». «ВТБ Капитал» зафиксировал снижение цен долгосрочных облигаций ВЭБа примерно на 6 п.п., а выпусков бумаг «Роснефти» и «Новатэка» – на 4 п.п. Аналитики обращают внимание на срочность бумаг, увеличение которой теоретически допускает повышение рассчитываемой в процентах годовых доходности.

Нестабильность российского сегмента международных площадок торговли фондовыми ценностями сжимает спрос европейских инвесторов. Бессмысленно рассчитывать на то, что «окно» для торговли откроется так же, как это так было с 5 июня по 17 июля, когда еврооблигации успели разместить Альфа-банк (занял 350 млн евро), Сбербанк (1 млрд евро), Газпромбанк (1 млрд евро), ВТБ (250 млн швейцарских франков), Промсвязьбанк (300 млн долл) [2]. Режим санкций ужесточается вне прямой зависимости от событий на Украине и имеет экономическую логику. Усиливая турбулентность в финансовом секторе России, конкурирующие с ней западные страны с развитыми рынками добиваются долгосрочно-

го эффекта резкого сокращения обмена Россией природных ресурсов на высокие технологии.

Высвобождающиеся в результате уменьшения крупными фондами лимитов средств, предназначенных для инвестиций в Россию, будут направлены в другие страны с развивающимися рынками. В результате Россия в долгосрочном плане лишится потенциального объема средств, который мог бы инвестироваться в экономику страны, увлекая за собой импорт наукоемкой и высокотехнологичной продукции, необходимой для создания новых рынков.

Литература

1. *Баязитова А.* Депутаты разработали налог на сверхдоходы // *Известия*. 2014. 22 июля. С.3.
2. Российская экономика: приказано выжить. URL: <http://rbctv.rbc.ru/archive/levchenko/562949991938207.shtml>
3. *Слепов В. А., Арсланов А. Ф.* Риски национальной финансовой политики // *Финансовый журнал*. 2014. № 2. С. 75.
4. *Науменко Т. В.* Научная методология как фактор преодоления парадигмального кризиса // *Экономика и управление: проблемы, решения*. 2014. № 4. С. 3–4.

References

1. Bayazitova A. (2014) Deputies have developed the tax superincomes. *Izvestiya*, 22 July. P.3.
2. The Russian economy: ordered to survive. URL: <http://rbctv.rbc.ru/archive/levchenko/562949991938207.shtml>
3. Slepov V. A., Arslanov A. F. (2014) Risks of the national financial policy. *Finansovyy zhurnal*, no.2. P.75.
4. Naumenko T. V. (2014) Scientific methodology as a factor in overcoming the paradigmatic crisis. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*, no 4, pp. 3–4.

УДК 336.64

Н. А. Завалько,
доктор экономических наук,
доцент; Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы;
Москва, Россия;
e-mail: patapskaya@mail.ru

Е. О. Михалев,
соискатель, Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы;
Москва, Россия,
e-mail: mihalev-eo@yandex.ru

Идентификация рисков использования аутсорсинга в сетевых предпринимательских структурах

Аннотация

Цель работы. В статье исследуются вопросы идентификации рисков в процессе использования аутсорсинга сетевыми предпринимательскими структурами. Аутсорсинг рассматривается как один из инструментов достижения конкурентоспособности организации.

Материалы и методы. Выделяются этапы управления рисками, методы идентификации рисков разделены на две группы: основные и вспомогательные. Основные методы позволяют идентифицировать риски аутсорсинга без использования каких-либо дополнительных методов, вспомогательные могут быть использованы для повышения качества идентификации рисков, они могут применяться только в сочетании с одним из основных методов или в его составе.

Результат. Предложена матрица выбора метода идентификации рисков аутсорсинга. Сформулированы требования к этим методам в зависимости от имеющегося опыта использования аутсорсинга.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы сетевыми предпринимательскими структурами при выборе методов идентификации рисков.

Ключевые слова: предпринимательские сети, аутсорсинг, риски, предпринимательские риски, экономические риски, сеть, сетевая структура, риски аутсорсинга.

N. A. Zaval'ko,
Doctor of Economic Sciences,
Associate Professor, Moscow Academy
of Entrepreneurship under the
Government of Moscow, Moscow, Russia;
e-mail: patapskaya@mail.ru

J. E. Tsapko,
Candidate for a degree of Candidate of
Economic Sciences Moscow Academy
of Entrepreneurship under the
Government of Moscow, Moscow, Russia;
e-mail: mihalev-eo@yandex.ru

Identifying the risks of outsourcing in the network business structures

Abstract

Purpose of work. The article considers problems of identifying risks of outsourcing used by network entrepreneurial structures. Outsourcing is regarded as one of the instruments for achieving business competitiveness.

Materials and methods. The author distinguishes the stages of risk management. Risk identification methods are divided into two groups: primary and secondary. Basic methods enable to identify outsourcing risks without using any additional methods. Secondary methods can be used to improve identification of risk. They can be used only together with one of the basic methods or as its part.

Results. The decision matrix for selecting the method of identifying outsourcing risks is proposed. The requirements for these methods depending on the existing experience of outsourcing are formulated.

Conclusion. The results of the research can be used by entrepreneurial networks to select the methods of identifying risks.

Keywords: business networks, outsource, risks, business risks, economic risks, network, network structure, outsource risks.

В настоящее время аутсорсинг благодаря ряду преимуществ, которые предприятие может получить при его использовании, является одним из инструментов достижения конкурентоспособности организации. В общем случае «под аутсорсингом понимается передача сторонним компаниям различных элементов хозяйственной деятельности головного предприятия» [4]. Одним из преимуществ передачи работ внешнему исполнителю, выделяемых рядом исследователей, является снижение издержек [1, 7, 10]. Стоит отметить, что отношения аутсорсинга выступают одним из основных видов отношений в сетевых организационных структурах [5, 12] и сетевых предпринимательских структурах [6]. Таким образом, использование внешних исполнителей позволяет гибко управлять издержками на предприятиях с сетевой организационной структурой. Часть исследователей аутсорсинга выделяют передачу рисков в качестве одного из преимуществ его использования [3, 13], однако многими авторами отмечается и тот факт, что использование внешних исполнителей сопровождается появлением новых рисков [2, 8, 9, 11]. Целью настоящей работы является исследование и выявление возможных методов идентификации рисков аутсорсинга.

Для дальнейшего рассмотрения рисков передачи отдельных работ внешнему исполнителю представляется целесообразным дать определения понятиям риск и аутсорсинг. Под последним в рамках данной статьи будет пониматься «система организационно-экономических отношений, возникающих в результате передачи организацией одной или нескольких функций или процессов (бизнес-процессов, производственных, технологических и других внутренних процессов), реализуемых элементами организационной структуры, внешней структурной единице (организации, специализирующейся в данной области, специалисту соответствующей квалификации и др.) при посредничестве специализированной организации либо без него» [5, с. 23]. Под риском же понимается возникновение неблагоприятного события. В данной статье не акцентируется внимание на вероятности возникновения подобной ситуации, так как это относится к этапам качественного и количественного определения риска и выходит за рамки настоящего исследования.

В процессе управления рисками выделяются несколько последовательных этапов. В [14] этими этапами являются: описание окружения, идентификация рисков, анализ и количественная оценка рисков, составление объединенного профиля рисков, оценка вклада каждого риска в объединенный профиль рисков, мониторинг и повторная оценка. В [15] рассматриваются следующие этапы: идентификация риска, анализ риска, сравнительная оценка риска, обработка

риска, мониторинг и повторная оценка. В рамках данного исследования представляет интерес этап идентификации риска. Этап описания окружения также будет затронут в данной статье.

В работе [14] предлагается провести описание окружения предприятия в качестве первого этапа. Однако в целях данного исследования необходимо производить анализ с точки зрения аутсорсинга отдельных элементов организационной структуры предприятия. Результатом данного этапа может быть модель внутренней и внешней среды организации, использующей аутсорсеров. В описание внутренней среды предприятия могут входить сведения об организационной структуре, бизнес-процессах и функциях, дерево целей и т. п. Наиболее важным, по мнению авторов статьи, является информация о передаваемой функции или ее модель, так как именно в процессе ее реализации могут возникать неблагоприятные события.

Следующим этапом процесса управления рисками является их идентификация. Результатом данного этапа является список рисков, который далее в работе может называться реестром рисков. Для определения рисков могут быть использованы различные методы, которые будут рассмотрены далее. В [14] в качестве примера приводится использование экспертных методов: опросы, мозговой штурм и т. п. Однако конкретных рекомендаций в работе не встречается. Большое количество методов идентификации рисков описано в [15]. В указанной работе выделяются три группы методов: «на основе документальных свидетельств» [15, с. 5], экспертные и индуктивные [15, с. 5]. Однако только часть методов идентификации рисков, описанных в стандарте, может быть применена в целях выявления рисков при передаче работ внешнему исполнителю, а некоторые из них могут быть использованы как взаимодополняющие. Таким образом, представляется целесообразным идентифицировать методы, подходящие для выявления аутсорсинговых рисков.

Для определения методов идентификации аутсорсинговых рисков, прежде всего, сформулируем требования к данным методам. Для этого необходимо отметить, что потребность в таких методах возникает при передаче отдельных функций организации внешнему исполнителю. При этом важным является такой фактор, как имеющийся опыт использования аутсорсинга у работников, осуществляющих идентификацию рисков. В таблице 1 представлены возможные варианты опыта передачи работ внешнему исполнителю и соответствующие им требования к методу идентификации риска.

Стандарт [15] характеризует методы по степени их применимости для идентификации рисков. Строго применимыми методами являются следующие: мозговой штурм, структурирован-

Таблица 1

Требования к методу идентификации риска, зависящие от опыта использования аутсорсинга

	Отсутствует опыт использования аутсорсинга	Имеется опыт использования аутсорсинга	Имеется опыт использования аутсорсинга функции
Опыт получен в данной организации	Метод может использовать сведения о внутренней и внешней среде организации.	Использование предыдущего опыта в сфере аутсорсинга совместно со знанием модели передаваемой функции.	Максимальное использование предыдущего опыта.
Опыт получен в другой организации			Использование предыдущего опыта с поправками на особенности реализации функции в организации.

ные или частично структурированные интервью, метод Дельфи, контрольные листы, РНА, HAZOP, НАССР, оценка токсикологического риска, SWIFT, анализ сценариев, FMEA, причинно-следственный анализ, HRA, RCM, матрица последствий и вероятностей [15]. Применимыми являются такие методы, как VIA, FTA, ETA, анализ причин и следствий, LOPA, SA, марковский анализ, кривые FN, индексы риска, CBA, MCDA [15].

Необходимо отметить, что только часть методов может быть применена для целей идентификации рисков использования аутсорсинга. Например, метод оценки токсикологического риска является специализированным для анализа рисков в определенной области и поэтому не может быть использован в обозначенных целях. Однако необходимо учитывать то, что ряд подобных методов может быть адаптирован для анализа экономических систем. Далее будут рассмотрены различные методы и оценены возможности их применения в целях идентификации риска.

Мозговой штурм – это экспертный метод, использующий в качестве входных данных специалистов, обладающих знанием системы, которую необходимо оценить [15, с.19]. Для идентификации рисков аутсорсинга необходимы знания внешней и внутренней среды организации и модели функции, передаваемой внешнему исполнителю. Выходными данными может быть реестр рисков. Таким образом, данный метод может быть использован для идентификации рисков.

Структурированные или частично структурированные интервью предполагают опрос частных сторон. Список вопросов должен быть составлен так, чтобы стимулировать «всесторонний анализ ситуации» [15, с.20], то есть анализ аутсорсинговой функции в целях идентификации рисков. Для составления опроса требуются знания аутсорсинга. Метод может быть использован для идентификации рисков.

Метод Дельфи является экспертным методом, применяется для выработки единого мнения в группе экспертов по рассматриваемой проблеме. В качестве входных данных используются «экспертные оценки по проблеме» [15, с.21]. В каче-

стве выходных данных выступает список рисков. Метод может быть использован для идентификации рисков.

Контрольные листы – это «перечни опасностей, риска или отказов ... на основе полученного ранее опыта» [15, с.21]. Может быть использован для идентификации рисков в том случае, если уже имеется опыт использования аутсорсинга данной или схожей функции.

РНА – это индуктивный метод анализа [15, с.22]. Входными данными является информация «об оцениваемой системе» [15, с.22] и «детали проекта системы» [15, с.22], то есть фактически этими данными могут являться модель функции, передаваемой на аутсорсинг, и модель внутренней и внешней среды организации. Выходные данные включают в себя «перечень опасностей» [15, с.22]. Метод может использоваться для идентификации рисков при отсутствии опыта использования аутсорсинга.

С помощью метода HAZOP возможен анализ системы, информация о которой может быть отражена в различных документах, описывающих «функции и элементы исследуемых систем или процедур» [15, с.23]. Выходными данными является список отклонений от нормальной работы системы. Данный список фактически отражает возможные риски, если рассматривать последние как нежелательные отклонения в ходе работ по реализации функции аутсорсером. Таким образом, метод может быть использован для идентификации рисков.

НАССР не может быть использован для анализа рисков аутсорсинга, он крайне трудно адаптируем для данных целей, так как используется для «идентификации факторов, которые могут повлиять на качество продукции» [15, с.25], а именно на качество продуктов питания, «фармацевтических препаратов и медицинских устройств» [15, с.25].

Метод SWIFT – это «систематизированный метод исследования сценариев», который также можно рассматривать как еще одну разновидность экспертного метода, так как в качестве входных данных используются знания об исследуемой системе [15, с.27] и «знания экспертов

и опыт специалистов» [15, с.28]. Метод может быть использован для идентификации рисков.

Анализ сценариев, как и SWIFT, исследует варианты или сценарии развития возможных событий. В качестве входной информации возможно использовать информацию о модели аутсорсинговой функции. Выходными данными являются варианты развития событий, на основании которых может быть составлен список рисков. Метод применим для идентификации рисков аутсорсинга.

FMEA – это метод «анализа системы для идентификации видов потенциальных отказов, их причин и последствий, а также влияния отказов на функционирование системы» [16, с. 7]. Данный метод хотя и может быть применен для идентификации рисков, но такое применение является затруднительными по ряду причин. Во-первых, метод был разработан для анализа технических систем, что отражено во всем процессе проведения анализа. Во-вторых, «главное предположение для этого анализа – независимость видов отказов» [16, с.52], поэтому не учитываются «взаимосвязи между людьми или группами видов отказов» [16, с.52]. По этим причинам использование FMEA в целях идентификации рисков аутсорсинга не рекомендуется.

Причинно-следственный анализ – это метод, позволяющий выявить причины нежелательного следствия, которым может быть некая проблема. Не является методом самостоятельного анализа, а «предназначен для проведения мозгового штурма» [15, с.42].

HRA используется «для оценки влияния действий человека... на работу системы» [15, с.44]. Не может быть использован в качестве метода идентификации рисков аутсорсинга.

RSM «является методом определения политики проведения технического обслуживания, направленной на предупреждение отказов» [15, с.48]. Таким образом, метод не применим для идентификации рисков аутсорсинга.

Матрица последовательностей и вероятностей «применяется для определения или ранжирования уровня риска» [15, с.59], поэтому не может быть использована в качестве самостоятельного метода идентификации риска аутсорсинга.

ВИА «используют при определении критичности процессов организации...» [15, с.30]. При идентификации рисков аутсорсинга определение критичности процессов не является главной задачей, поэтому данный метод не рекомендуется для идентификации рисков аутсорсинга.

Метод FTA, подобно причинно-следственному анализу, может быть использован в качестве метода выявления факторов, которые являются причинами отказа [17], поэтому рекомендуется к использованию в процессе идентификации рисков аутсорсинга в качестве вспомогательного.

Рекомендуется использование в составе экспертного метода.

Метод ETA может быть использован «для моделирования... различных сценариев инцидента после возникновения начального события» [15, с.38]. Во входные данные включается список таких событий. Для его составления необходим дополнительный метод. Стандарт приводит в качестве примеров такие методы, как PNA и HAZOP [15, с.39]. Таким образом, невозможно использовать метод в качестве самостоятельного для целей идентификации рисков аутсорсинга.

Анализ причин и последствий является сочетанием ETA и FTA методов. Однако это все еще не позволяет использовать его в качестве самостоятельного метода, так как анализ «начинают с рассмотрения критического события» [15, с.39], которое должно быть прежде выявлено. Определить критическое событие можно только другими методами или при использовании данного метода в составе другого.

Метод LOPA не применим для идентификации рисков аутсорсинга, так как его выходными данными являются «рекомендации относительно дальнейшего применения средств управления и их эффективности для снижения риска» [15, с.43]. Подобные данные не включают полную информацию о возможных рисках.

Метод SA позволяет исследовать систему на наличие дефектов, являющихся «скрытым состоянием, непреднамеренно включенным в систему» [15, с.49]. Это позволяет выявлять лишь риски, связанные с обозначенными дефектами. Таким образом, рекомендуется использование данного метода в процессе идентификации рисков аутсорсинга в качестве вспомогательного. Например, для повышения точности основных методов, таких как HAZOP.

Марковский анализ выполняется на основе матрицы Маркова. Данная матрица представляет собой множество состояний, в которых может находиться описываемая система, и вероятности перехода между этими состояниями. Выходными данными являются вероятности нахождения системы в определенном состоянии. Состоянием системы, в контексте анализа рисков аутсорсинга, может выступать неблагоприятное событие. Примером такой ситуации может быть срыв сроков или ухудшение качества. Однако на этапе идентификации рисков стоит задача выявления подобных событий, а не задача вычисления вероятности их наступления. Таким образом, применение метода Марковского анализа не может быть использовано для решения рассматриваемой задачи.

Кривые FN являются «способом представления результатов анализа риска» [15, с.57], среди входных данных метода присутствуют «выходные

данные, полученные в результате количественного анализа риска» [15, с.57], а так как последний может быть проведен только после составления списка рисков, то и рассматриваемый метод не может быть использован для идентификации рисков.

«Индекс риска – это мера риска, представляющая собой количественную оценку риска» [15, с. 58]. Индексы риска не могут быть использованы для идентификации риска, так как не являются методом.

Метод СВА-анализа применяется для решения выбора наилучшего способа реагирования на риск [15, с. 62]. Следовательно, риск должен быть идентифицирован до применения метода. Таким образом, метод не подходит для решения рассматриваемой задачи.

Основным назначением метода MCDA является оценка различных вариантов решений [15, с. 64]. Следовательно, метод может быть использован в процессе принятия решения, но для идентификации рисков не подходит.

В результате проведенного анализа для идентификации рисков аутсорсинга в качестве основных методов могут быть рекомендованы следующие: мозговой штурм, структурированные интервью, метод Дельфи, контрольные листы, PNA, HAZOP, SWIFT, анализ сценариев. В качестве вспомогательных возможно использование следующих методов: причинно-следственного анализа, FTA, анализа причин и последствий, SA.

Стоит отметить, что в зависимости от опыта использования аутсорсинга могут быть применены различные из перечисленных методов (требования к методам были сформулированы в таблице 1). Методы SWIFT, PNA, HAZOP и сценарного анализа не требуют наличия опыта и могут быть использованы в случае его отсутствия. Метод мозгового штурма требует наличия опыта у экспертов, но его не рекомендуется использовать в том случае, если опыт был получен в другой организации, так как велика вероятность исполь-

зования специфичных знаний. Методы структурированного интервью и Дельфи являются экспертными методами, но они менее подвержены предыдущему недостатку, поэтому могут быть использованы в случае, когда опыт был получен как в данной, так и в другой организации. Анализ сценариев и SWIFT могут учитывать опыт использования аутсорсинга в качестве дополнительных данных, поэтому применимы в случае наличия такого опыта. Когда имеется опыт использования аутсорсинга необходимой функции в данной организации, рекомендуется использовать метод контрольных листов как наиболее быстрый и простой в реализации. Если опыт получен в другой организации, то для выявления рисков, специфичных для рассматриваемого предприятия, необходимо использовать дополнительные методы. Учитывая, что присутствует опыт использования аутсорсинга, но он был получен в другой организации, можно рекомендовать методы структурированного интервью, Дельфи, SWIFT и анализа сценариев. Результаты проведенного исследования представлены в таблице 2, которая может быть использована для выбора методов идентификации рисков аутсорсинга.

В работе были рассмотрены методы идентификации рисков в процессе использования аутсорсинга сетевыми предпринимательскими структурами. В результате исследования методы были разделены на две группы: основные и вспомогательные. Основные методы позволяют идентифицировать риски аутсорсинга без использования каких-либо дополнительных методов, вспомогательные могут быть использованы для повышения качества идентификации рисков, они могут применяться только в сочетании с одним из основных методов или в его составе. Кроме того, в ходе исследования были определены требования к методам идентификации рисков в зависимости от имеющегося опыта использования аутсорсинга. В результате анализа требований была предложена матрица выбора методов идентификации рисков аутсорсинга.

Таблица 2

Матрица выбора методов идентификации рисков аутсорсинга

	Отсутствует опыт использования аутсорсинга	Имеется опыт использования аутсорсинга	Имеется опыт использования аутсорсинга функции
Опыт получен в данной организации	1. SWIFT. 2. PNA. 3. HAZOP. 4. Анализ сценариев.	1. Мозговой штурм. 2. Структурированные интервью. 3. Метод Дельфи. 4. SWIFT. 5. Анализ сценариев	1. Контрольные листы.
Опыт получен в другой организации		1. Структурированные интервью. 2. Метод Дельфи. 3. SWIFT. 4. Анализ сценариев.	Контрольные листы в сочетании с одним из следующих методов: 1. Структурированные интервью. 2. Метод Дельфи. 3. SWIFT. 4. Анализ сценариев.

Литература

1. Быстрыakov А. Я. Аутсорсинг как финансовый инструмент управления издержками компании // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика, 2009. № 4. С. 45–53.
2. Воронин Э. Е. Аутсорсинг на предприятиях промышленности: риски и возможности осуществления // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета, 2011. № 2. С. 63–66.
3. Данилова Т. Н. Аутсорсинг как способ распределения финансового риска / Т. Н. Данилова, П. А. Ошуркова // Экономический анализ: теория и практика, 2012. № 45. С. 21–28.
4. Дементьева Т. А. Аутсорсинг как средство повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий // Стратегия и механизмы регулирования промышленного развития. 2011. № 3. С. 104–112.
5. Завалько Н. А. Аутсорсинг как основной инструмент формирования сетевых организационных структур / Н. А. Завалько, Е. О. Михалев // Известия УрГЭУ, 2010. № 5 (31). С. 21–24.
6. Завалько Н. А. Концепция перехода к сетевой организации предпринимательских структур / Н. А. Завалько, Е. О. Михалев // Микроэкономика, 2013. № 6. С. 115–119.
7. Искосков М. О. Аутсорсинг как один из способов снижения транзакционных издержек // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление, 2012. № 4(11). С. 71–73.
8. Курбанов А. Х. «Ловушка аутсорсинга»: риски передачи вспомогательных функций сторонней организации // Экономика. Инновации. Управление качеством, 2012. № 1. С. 8–12.
9. Марков Д. Аутсорсинг. Анализ рисков и причин неудач. Выбор надежного поставщика услуг // Век качества, 2012. № 1–2. С. 67–69.
10. Михалев Е. О. Аутсорсинг как инструмент гибкого управления издержками производства предприятия // В мире научных открытий, 2011. № 3(15). С. 16–21.
11. Молчанова Л. Риски банковского аутсорсинга и методы его сокращения // Финансовая жизнь, 2012. № 1. С. 62–64.
12. Рудая И. Л. Методология управления в экономических системах на основе аутсорсинга. Автореф. дис. ... докт. экон. наук. Москва, 2009. 42 с.
13. Тыртышный Н. Н. Аутсорсинг как инструмент уменьшения логистических рисков в цепях поставок с участием водного транспорта // Инженерный вестник Дона, 2012. № 2 (20). С. 294–298.
14. Overview of Enterprise Risk Management. Enterprise Risk Management Committee. URL: <http://www.casact.org/area/erm/overview.pdf>
15. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010–2011. Менеджмент риска. Методы оценки риска.
16. ГОСТ Р 51901.12–2007. Менеджмент риска. Метод анализа видов и последствий отказов.
17. ГОСТ Р 51901.13–2005. Менеджмент риска. Анализ дерева неисправностей.

References

1. Bystryakov A. Ya. (2009) Outsourcing as a financial instrument of cost management company. *Bulletin of the Russian Peoples' Friendship University. Series: Economics*, no. 4, pp. 45–53.
2. Voronin E. E. (2011) Outsourcing at industrial enterprises: the risks and opportunities of it. *Herald Saratov State Socio-Economic University*, no. 2, pp. 63–66.
3. Danilova T. N. (2012) Outsourcing as a means of financial risk-sharing. *Economic analysis: theory and practice*, no. 45, pp. 21–28.
4. Dement'eva T. A. (2011) Outsourcing as a means of improving the competitiveness of small and medium-sized enterprises. *Strategy and mechanisms of regulation of industrial development*, no. 3, pp. 104–112.
5. Zaval'ko N. A. (2010) Outsourcing as a main tool for shaping network organizational structures. *Izvestiya of USUE*, no. 5(31), pp. 21–24.
6. Zaval'ko N. A. (2013) The concept of transition to a network organization of business structures. *Microeconomics*, no. 6, pp. 115–119.
7. Iskoskov M. O. (2012) Outsourcing as a way to reduce transaction costs. *Vector Science TSU. Series: Economics and Management*, no. 4(11), pp. 71–73.
8. Kurbanov A. Kh. (2012) «Trap of outsourcing»: transmission risks of auxiliary functions to a third party. *Economy. Innovation. Quality management*, no. 1, pp. 8–12.
9. Markov D. (2012) Outsourcing. Analysis of the risks and causes of failures. Choosing a reliable service provider. *Century of quality*, no. 1–2, pp. 67–69.
10. Mikhalev E. O. Outsourcing as an instrument of flexible managing production costs of enterprise (2011) *In the world of scientific discoveries*, no. 3(15), pp. 16–21.
11. Molchanova L. (2012). Risks of the banking of outsourcing and methods of reducing it. *Financial Life*, no. 1, pp. 62–64.
12. Rudaya I. L. (2009) Management methodology in economic systems through outsourcing, p. 42.
13. Tyrtysnyy N. N. (2012) Outsourcing as a tool to reduce the risk of logistics in the supply chain involving water transport. *Engineering Gazette of Don*, no. 2(20), pp. 294–298.
14. Overview of Enterprise Risk Management. Enterprise Risk Management Committee. URL: <http://www.casact.org/area/erm/overview.pdf>
15. ISO / IEC 31010-2011. Risk management. Methods of risk assessment.
16. GOST R 51901.12-2007. Risk management. The method of analysis modes and effects of failures.
17. GOST R 51901.13-2005. Risk management. Fault tree analysis.

УДК 332.05

О. В. Глинка,
кандидат экономических наук,
профессор, Российский новый
университет (РосНОУ);
Москва, Россия;
e-mail: ovmail@bk.ru

Складская недвижимость в России

Аннотация

Цель работы. В данной статье отражены проблемы развития логистического рынка в регионах России и рынка складской недвижимости. Логистика рассматривается как важнейший механизм реализации товара в рыночной экономике.

Материалы и методы. Приведены аналитические данные отличительных особенностей экономического развития регионов и факторы, сдерживающие развитие рынка торговой недвижимости. Автор анализирует географическое распределение складских помещений, объем спроса и предложения на рынке складских помещений, арендные ставки.

Результат. Представлены сравнительные показатели по спросу и предложению на рынке складской недвижимости и сделаны прогнозы по его дальнейшему расширению. Автор указывает на формирование четырех региональных логистических центров (Екатеринбург, Нижний Новгород, Краснодар, Новосибирск).

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования логистического рынка и рынка складской недвижимости в России.

Ключевые слова: складская недвижимость, торговые операторы, девелоперы, складские площади, розничный товароборот, конкуренция торговых операторов, рынок качественной складской недвижимости, логистические «хабы».

O. V. Glinkina,
Candidate of Economic Sciences,
Professor, Russian New University
(RosNOU); Moscow, Russia;
e-mail: ovmail@bk.ru

Warehouse real estate in Russia

Abstract

Purpose of work. The article is devoted to the problems of development of the logistics market and warehouse market in Russian regions. Logistics is regarded as an essential mechanism for selling goods in market economy.

Materials and methods. The analytical data of distinctive features of regional economic development and the factors constraining the development of real estate market are presented in the article. The author analyzes the geographical distribution of warehouses, the demand for and supply of warehouses, rental rates.

Results. The author presents the comparative figures for supply and demand in the warehouse market and makes predictions for its future expansion. The author points to the formation of four regional logistics centers (Yekaterinburg, Nizhny Novgorod, Krasnodar, Novosibirsk).

Conclusion. The results of the research can be used to improve the logistics market and warehouse real estate market in Russia.

Keywords: warehouse real estate, retailers, developers, warehouse space, retail trade, competitive retailers, market quality warehouse, logistics «hubs».

Анализ региональных особенностей развития городов России показывает, что все они отличаются по ряду факторов в силу географического расположения и административной политики. Однако в связи с постепенным изменением уровня доходов населения в лучшую сторону изменяется и уровень потребления, что приводит к увеличению объемов поставляемых в регион товаров. В свою очередь, это побуждает девелоперов к строительству, а торговых операторов – к освоению новых складских торговых площадей.

В связи с этим нужно сказать несколько слов о логистике как важнейшем механизме реали-

зации товара в рыночной экономике. Слабое развитие, а в некоторых случаях полное игнорирование логистики препятствовало экспансии игроков на рынке торговой недвижимости. Хотя, если оценивать объективно, важным фактором является не только создание разветвленной торговой инфраструктуры, но и показатели структуры и объема грузопотока, доступность транспорта, а также качество покрытия дорог, пропускная способность не только федеральных, но и региональных дорожных трасс. Кроме того, важно учитывать и расположение городов с точки зрения возможности и оптимальности при размещении

складских комплексов в региональных экономических зонах страны.

Исследование показывает, что современный рынок складской недвижимости в Российской Федерации имеет жесткую централизацию: большой объем грузовых потоков протекает через регион Москва-Московская область, что, в свою очередь, стимулирует развитие инфраструктуры складской недвижимости именно здесь (рис.1) [1, с.37].

Предложение качественных складских площадей в России



Рис. 1. Распределение общего объема предложения качественных складских площадей в России

Источник: Информационно-статистический бюллетень Министерства транспорта Российской Федерации, 2012 г.

Такое положение связано, в первую очередь, с неравномерностью в экономическом развитии регионов России [2, с.17]. В связи с большой плотностью населения, сосредоточением огромного количества предприятий Московский регион сегодня – это основной центр потребления товаров.

Статистические показатели наглядно иллюстрируют данную неравномерность в развитии регионов: почти 18% населения России приходится на регионы Москва – Московская область и Санкт-Петербург – Ленинградская область. А это почти третья часть всего розничного товарооборота, по данным на 2012 г., причем 33% оборота приходится на регионы, где находятся города-миллионники или близкие к ним по численности, поэтому именно в этих регионах находятся основные потребители продукции, хранящейся на складах. Следовательно, можно говорить о позиционировании данной территории (особенно Московского региона) как некоего логистического центра России. Именно в Московском регионе высока конкуренция торговых организаций всех направлений в борьбе за покупателя, в которой скорость доставки, широта предложенного ассортимента играет определяющую роль. Но в ряде региональных городов ситуация иная (рис.2).

На сегодняшний день основными игроками, оказывающими влияние на развитие качествен-

Географическое распределение объема предложения складских площадей



Рис. 2. Распределение общего объема сделок по аренде и покупке складской недвижимости в регионах

Источник: Информационно-статистический бюллетень Министерства транспорта Российской Федерации, 2012–2013 гг.

ного рынка складской недвижимости в России, являются крупные торговые операторы, проводящие экспансию в региональных городах, а также развитие различных производств, требующих наличие распределительных центров [3, с.30].

Следовательно, перспективность развития складского рынка в определенном регионе страны можно оценить с точки зрения следующих статистических показателей:

- 1) количество населения в регионе, его численности;
- 2) доход на душу населения (среднедушевой доход);
- 3) общий оборот розничной торговли;
- 4) ВРП (валовой региональный продукт) на душу населения;
- 5) объемы отгруженных товаров собственного производства.

На объемы потребления находящейся на складах продукции оказывают влияние первые три показателя. На объемы произведенной в регионе продукции оказывают влияние четвертый и пятый показатели.

Статистические данные показывают, что, кроме Москвы и Санкт-Петербурга, лидируют города, в которых уже находятся складские комплексы. К ним относят Нижний Новгород, Волгоград, Казань, Ростов-на-Дону и другие. Учитывая приведенные выше параметры, сюда можно отнести и Кемерово, Иркутск, Тюмень.

Объем предложения на рынке складских площадей

По данным Росстат за 2013 г., общий объем предложений на рынке складской недвижимости (классы «А» и «В») составил более 13 млн кв.м. При этом более половины объема предложений

приходится на Москву – Московскую область (55, 89%), на втором месте – Санкт-Петербург – Ленинградская область (14,97%). На все остальные регионы приходится только третья часть от всего объема предложений на рынке складской недвижимости.

За период 2012–2013 гг. в регионах (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга) осуществлено строительство всего 450 тыс.кв.м. качественных складских площадей, что, прежде всего, связано с высокими рисками при реализации крупных проектов по строительству складских комплексов за пределами городов федерального значения. Крупные федеральные игроки не стремятся к спекулятивному развитию, а местные девелоперы, в основном, предпочитают строительство складских объектов для собственных нужд, которые, как правило, бывают небольшого размера.

Следовательно, в этих условиях эффективной стратегией, способствующей развитию рынка качественных складских площадей, может стать формат «строительство под заказчика» (build-to-suit). Но для того чтобы начать строительство склада в регионе, девелоперу необходимы гарантии, в первую очередь финансовые, со стороны заказчика/клиента, который не всегда готов их предоставить до того, как сможет увидеть готовый или почти готовый складской комплекс, а не просто участок земли, где предполагается строить склад. В связи с этим между девелоперами и клиентами-пользователями качественных складских площадей решение вопросов доверия является стимулом, определяющим возможность развития регионального рынка складской недвижимости.

На сегодняшний день наиболее высок объем предложения в следующих региональных городах: Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Краснодаре, Новосибирске.

Учитывая, что традиционно большегрузный транспорт может покрыть расстояние до 600 км, то можно предположить, что в Российской Федерации формируется, как минимум, четыре логистических центра («хаба») в городах, перечисленных выше.

Объем спроса на рынке складских площадей

Наибольший объем спроса на региональном рынке складской недвижимости фиксируется в крупных городах-миллионниках, входящих, как правило, в состав основных транспортных коридоров. Можно выделить Московский регион, который отличается высоким спросом, так как большее количество сделок, связанных с арендой или покупкой качественных складских помещений заключаются именно здесь (например,

в 2013 г. – более 70% сделок). На остальные региональные рынки пришлось немногим более 17%.

Нужно отметить, что неравномерность в развитии складского рынка связана, в том числе, и с размерами запрашиваемых блоков, которые в среднем в региональных проектах соответствуют примерно 5000 кв.м. Каждый такой запрос не способствует активизации девелоперов к строительству склада, но и аккумулятивное таких заявок на данном этапе невозможно.

В целом ситуация по размеру запросов складывается следующим образом: в 2013 г. размер средней сделки в Московском регионе составил около 14 тыс.кв.м., в региональных городах более половины сделок (60%) заключалось на блоки площадью 7 тыс.кв.м.

В региональных городах покупателями и арендаторами складских комплексов, в основном, являются отечественные компании. За период 2012–2013 гг. около 80% сделок пришлось именно на них, при этом спрос логистических компаний ограничен (примерно 1%) в связи с наличием собственных площадей. Основными же потребителями являются торговые операторы (более 50% в общем объеме поглощения). Среди оставшихся арендаторов складских комплексов около 28% принадлежит дистрибьюторам. Кроме того, отмечается уверенный, хотя и небольшой спрос со стороны производителей – около 12%.

Арендные ставки

Средние арендные ставки в классе «А» на складские помещения в регионах располагаются на уровне 80–115 \$/кв.м/год (не включая НДС, коммунальные платежи и операционные расходы), что на 20% ниже, чем в Москве. Наиболее высокие показатели можно отметить в Екатеринбурге, Новосибирске, Ростове-на-Дону. Самые низкие показатели зафиксированы в Казани, Самаре, Уфе – на уровне 70–90 \$/кв.м/год, хотя за последний год в связи с активизацией спроса ставки немного выросли в этих городах, примерно на 7–10%.

Чаще всего арендные ставки номинируются в рублях, хотя также распространен и долларовой эквивалент, а иногда и евро. Распространенным приемом является включение операционных расходов, коммунальных платежей в обозначенный размер арендной ставки, рассчитанной на 1 кв.м в месяц, в отличие от московского рынка, где арендные ставки номинированы в долларах США и рассчитываются за 1 кв.м в год по системе triple net. Региональные девелоперы часто применяют и рублевую индексацию (индекс потребительских цен в России). Федеральные девелоперы также придерживаются системы triple net и индексируют ставки аренды на основе показателя CPI (consumer price index) США.

Литература

1. Дранченко Ю. Логистика грузовых и пассажирских перевозок в московском транспортном узле // *Логистика*. 2013. № 10. С.52–56.
2. Курбатов О. Н., Кислова Ю. Е. Развитие рынка логистики Забайкальского края и близлежащих регионов в 2011–2012 годах. Прогноз до 2020 года // *Логистика*. 2014. № 2. С. 36–39.
3. Санкт-Петербург и Ленинградская область. Итоги второго квартала (По данным компании ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate) // *Складской комплекс*. 2013. № 4. С. 24–26.

References

1. Dranchenko Yu. (2013) Logistics freight and passenger traffic in the Moscow transport hub. *Logistics*, no. 10, pp.52–56.
2. Kurbatov O. N., Kislova Yu. E. (2014) The development of the logistics market Trans-Baikal Region and neighboring regions in 2011–2012. Forecast till 2020. *Logistics*, no. 2, pp. 36–39.
3. St. Petersburg and the Leningrad region. Results of the second quarter (2013) *Warehouse complex*, no. 4, pp. 24–26.

УДК 338.46:336.7

Ю. М. Вайвер,
ФГБУП ВПО «Институт экономики
Российской академии наук»,
заместитель директора
Московского регионального центра
ОАО «Собинбанк»,
Москва, Россия
e-mail: yulis88@mail.ru

Проблемы стратегического управления системой взаимодействия с корпоративными клиентами в коммерческом банке

Аннотация

Цель работы. Проанализировать систему взаимодействия банка с корпоративными клиентами, выявить проблемы управления этой системой.

Материалы и методы. Автор сравнивает основные преимущества и недостатки обслуживания корпоративных и розничных клиентов.

Результат. В статье рассмотрены проблемы стратегического управления в финансовых институтах, преимущества сегментации клиентской базы и работы по каналам продаж, применение клиентоориентированной стратегии в работе с корпоративными клиентами для активных продаж банковских продуктов и услуг.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы руководителями банков для совершенствования взаимодействия с корпоративными клиентами.

Ключевые слова: банковские услуги, корпоративные клиенты, стратегическое управление, сегментация клиентов, клиентская политика.

Y. M. Vayver,
Institute of Economics
Russian Academy of Sciences,
Deputy director of Moscow regional
center Sobinbank,
Moscow, Russia,
e-mail: yulis88@mail.ru

Problems of strategic managing system of interaction with corporate clients in commercial bank

Abstract

Purpose of work. To analyze interaction between the bank and corporate clients, identify issues of managing this process.

Materials and methods. The author compares main advantages and disadvantages of servicing to corporate and retail customers.

Results. The article deals with the problems of strategic management in financial institutions. Benefits of customer segmentation and operation by sales channels are listed. Application of client-oriented strategy in dealing with corporate clients for active sales of banking products and services is substantiated.

Conclusion. The results can be used by bank managers to improve the interaction with corporate clients.

Keywords: banking, corporate clients, strategic management, customer segmentation, customer policy.

На рынке банковских услуг усиление конкуренции требует сосредоточения на корпоративной клиентской стратегии. Она, в свою очередь, должна быть построена на принципах клиентоориентированности, стратегического партнерства, персонализации и индивидуализации. Более привлекательным для банка является обслуживание именно корпоративных клиентов, т.к. банк заинтересован в постоянном развитии клиентской базы и получении от нее максимального

дохода. В Таблице 1 представлено точечное сравнение основных преимуществ и недостатков обслуживания корпоративного (юридические лица) и розничного (физические лица) сегментов.

Стратегическое управление можно рассматривать как динамическую совокупность пяти взаимосвязанных управленческих вопросов. Эти процессы логически вытекают один из другого. Однако существует устойчивая обратная связь и, соответственно, обратное влияние каждого

процесса на остальные и на всю их совокупность. Это является важной особенностью системы стратегического управления.

Таблица 1

Преимущества и недостатки обслуживания клиентов банка

	Корпоративные клиенты	Розничные клиенты
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> – высокий процентный/комиссионный доход банка; – крупный размер единичного платежа; – постоянные безналичные платежи; – больше обороты по счетам и остатки средств на них; – заинтересованность в долгосрочном партнерстве; – большее количество кросс-продаж на одного клиента. – выход на контрагентов клиента. 	<ul style="list-style-type: none"> – возможность строго увеличения состава клиентской базы; – значительное количество проводимых банком операций; – использование стандартных банковских продуктов; – массовое привлечение, посредством рекламы клиентов – физических лиц; – кросс-продажи по количеству продуктов на одного клиента.
Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> – при установлении индивидуальных тарифов, обслуживание обходится банку дороже; – требует постоянного анализа финансово-хозяйственной деятельности клиента; – расходы на персональных менеджеров, возможно увеличение штатной численности. 	<ul style="list-style-type: none"> – вероятность единичного обращения в банк физического лица (например, только для размещения средств во вклад); – небольшой разовый процентный или комиссионный доход; – небольшие обороты по счетам и остатки средств на них.

Схематически структура стратегического управления изображена на рисунке 1. Анализ среды обычно считается исходным процессом стратегического управления, так как он обеспечивает базу для определения миссии и целей фирмы и для выработки стратегий поведения, позволяющих фирме выполнить миссию и достичь своих целей. Анализ среды предполагает изучение трех ее частей:

- 1) макроокружения;
- 2) непосредственного окружения;
- 3) внутренней среды.

Зависимость банка от клиентов приводит к необходимости оптимизации клиентской базы, к необходимости анализа решений, действий, намерений властных структур в отношении банковской системы, к необходимости устойчивого сотрудничества с клиентами. Усиление конкуренции и увеличение требований клиентов к банковским услугам приводят к тому, что всё большее число банков обращаются к маркетингу, разрабатывают стратегические маркетинговые планы с целью адапта-

ции к изменениям внешней среды и обеспечения конкурентных преимуществ. Однако существует масса противоречий и проблем в воплощении теоретических идей на практике.

Сегментация клиентов в современных экономических условиях – один из возможных способов повышения эффективности взаимодействия коммерческого банка с клиентами, который позволяет банку сфокусировать внимание на наиболее перспективных группах клиентов для эффективного взаимодействия с ними. Состав и качество клиентской базы влияют на возможность увеличения кредитного портфеля, объем и качество дополнительных привлеченных ресурсов, а также на количество проводимых через банк платежей. С развитием банковского бизнеса в России появилось множество публикаций, в которых сегментирование клиентов (элемент их анализа) проводится на основе западного опыта. Однако каждый банк самостоятельно для себя выбирает внутренние критерии сегментирования своих клиентов. Анализ клиентской базы позволяет банку оценить возможности взаимовыгодного сотрудничества с разными группами, в том числе:

- выявить целевую группу клиентов для определения оптимального пути продвижения банковских услуг;
- определить VIP-клиентов (в т.ч. корпоративных), на основе характеристик которых можно корректировать стратегию развития банка;
- в целях снижения издержек банка дифференцировать цену услуг для разных клиентов.

Устойчивое партнерство предусматривает совместную деятельность банка и клиента в определенной области, например использование общих каналов продвижения продуктов (услуг), производственных мощностей, приобретенных совместно или арендованных сообща, или кредитные операции, когда один из участников партнерства является заемщиком, а другой кредитором.

Для привлечения корпоративных клиентов современный коммерческий банк должен иметь устойчивое финансовое положение, обладать высоким уровнем технологических, информационных процессов, кадровым потенциалом, статусом универсального банка, быть способным к динамичному развитию. Особую важность приобретают дополнительные услуги, оказываемые банком, их качество и стоимость, различные виды помощи предприятиям и организациям в сохранении и расширении собственного бизнеса. Зачастую переход клиента из банка в банк – длительный и трудоемкий процесс для компании, сотрудников, получающих заработную плату, главного бухгалтера и руководителя организации. Договорные

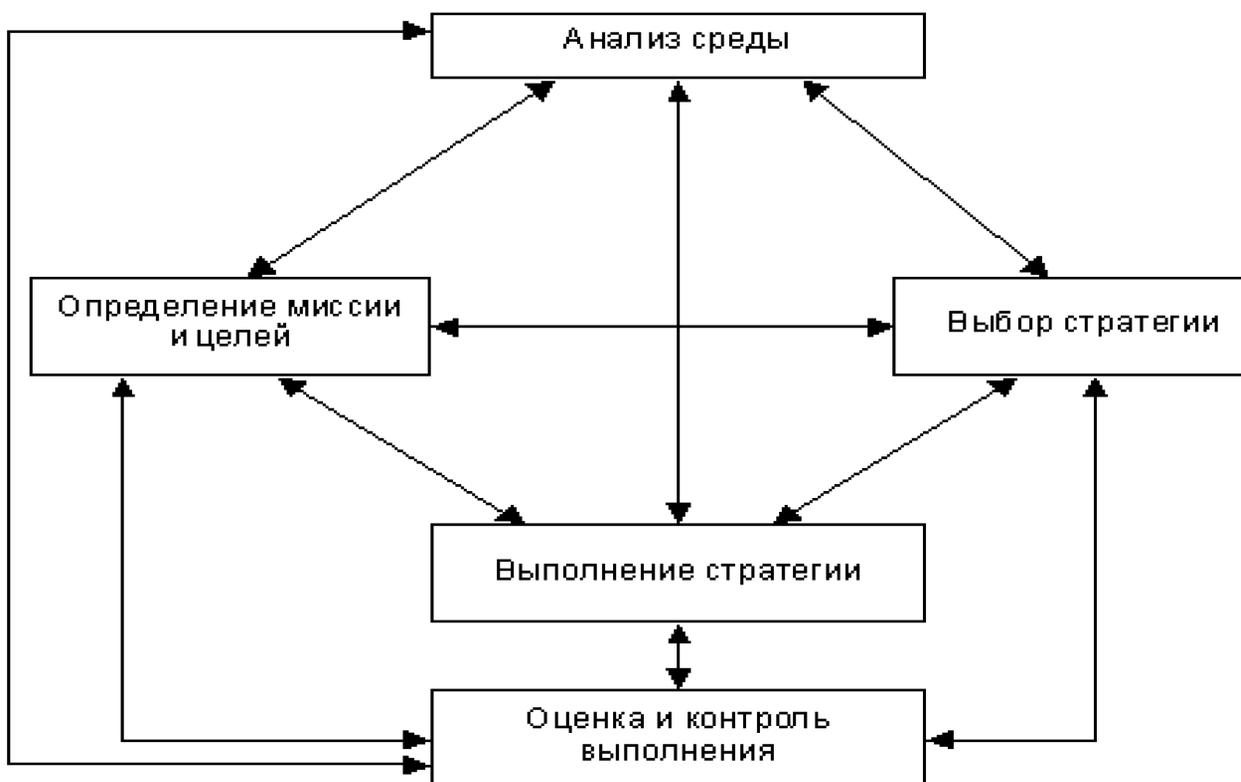


Рис. 1. Структура стратегического управления в организации

обязательства по входящим платежам контрагентов также сковывают передвижения основных оборотов в другое кредитное учреждение.

Принцип клиентоориентированности предполагает ориентацию банка на реальные потребности клиентов, при этом банки акцентируют внимание на максимальном удовлетворении нужд клиентов и отказываются от принудительного навязывания услуг. В связи с этим банки пересматривают взаимоотношения с корпоративными клиентами и выбирают новые формы и методы предоставления банковских услуг, ориентируясь на клиента.

Персонализация и индивидуальный подход характеризуются реальными потребностями клиентов. В процессе общения и анализа взаимоотношений с клиентом необходимо определить, каковы те конкретные, персональные формы банковского обслуживания, в которых он нуждается, и разъяснить ему необходимость и выгоду их покупки. Если раньше банк предлагал стандартный набор банковских продуктов, то сегодня он должен разработать новые виды услуг, которые специально адресованы конкретным группам клиентов.

Таким образом, в целях установления и укрепления взаимоотношений с клиентом работа банка должна быть ориентирована на потребности клиента, заинтересованность бизнесом клиента и участие в его развитии, максимальную реали-

зацию потенциала банка, поддержание интереса клиента к банку, готовность к индивидуальной работе с крупным клиентом и др.

В условиях жёсткой конкуренции, борьбы за клиента большинство банков позиционируют себя с точки зрения клиентоориентированности. Такой подход, несомненно, даёт конкурентные преимущества, но и требует значительных затрат. Рассмотрим клиентоориентированность как составную часть концепции Т. Питерсона и Р. Уотермана. В данном аспекте можно выделить следующие составляющие клиентоориентированности.

– Клиентская политика.

В данном случае подразумевается определение чётких целей, приоритетов, ресурсов в формировании нужной для банка клиентской базы, организационное обеспечение этой деятельности, включая её координацию.

– Сильное «клиентское поле» банка.

Составляющую представляет набор прописанных правил, законов, технологий поведения сотрудника с клиентами. Сюда можно отнести стандарты ответов по телефону, меморандум о клиентах, правила бесконфликтной работы и пр.

– Реализация принципа тотальности уровня клиентской работы.

Успешная реализация принципа заключается в том, что во всех точках обслуживания соблюдается требуемый уровень отношений с клиентами.

– Мониторинг качества обслуживания клиентов, разработка индекса удовлетворённости клиентов банка.

Сложность реализации данной составляющей заключается в разности подходов в разработке индекса удовлетворённости клиентов. Разность подходов не даёт возможности сопоставить в чистом виде показатели удовлетворённости по банкам-конкурентам при проведении анализа конкурентной среды.

- Конкурентность клиентских бизнес-технологий. Действующая система продвижения (продаж) банковских услуг и продуктов.
- Сегментация клиентской базы, особая технология работы с наиболее ценными клиентами.
- Развитие коммуникаций с клиентами (годовой алгоритм личных встреч руководства с клиентами, установление удалённых терминалов и т.д.). Изучение покупательского спроса.
- Квалификация сотрудников клиентоориентированных подразделений, уровень применения современных информационных технологий в работе с клиентами.

Составляющие клиентоориентированного подхода должны быть сбалансированы и работать как единый механизм, что требует огромных затрат на человеческие ресурсы, внедрение современных технологий.

Стратегию клиентоориентированности банки выбирают для укрепления своих конкурентных преимуществ, и движет ими при этом конкуренция. Ранее мы рассматривали результаты сотрудничества хозяйствующего субъекта и коммерческого банка и сделали вывод о том, что посредством сотрудничества с клиентом, банк решает задачи своего финансового менеджмента. Однако процесс сотрудничества банка и клиента намного сложнее и многограннее, чем можно себе

представить. Он не только представляет собой взаимную зависимость, но и может повлиять на параметры совместно реализуемой стратегии. Результаты сотрудничества порождают зависимость состояния экономических интересов банка от финансового состояния и деятельности клиента.

В ходе принятия решения о внедрении стратегии клиентоориентированности важным является вопрос: нужно ли внедрять дорогостоящие технологии и подходы повсеместно, избегая сегрегации клиентов. Если потребности клиента являются дифференцированными, а его индивидуальная ценность для банка велика, то достаточно применять широко используемые методы в стратегическом планировании управления отношениями с клиентами.

Литература

1. *Алексунин В. А.* Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2010.
2. *Калистратов Н. В., Кузнецов В. А., Пухов А. В.* Банковский розничный бизнес. М., 2006.
3. *Катаев А. В.* Стратегическое управление коммерческим банком концептуальные основы. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006.
4. *Сенчагов В. К.* Формирование национальной финансовой стратегии России. Путь к подъёму и благосостоянию. М., 2004.

References

1. Aleksunin V. A. (2010) Marketing industries and occupations.
2. Kalistratov N. V., Kuznetsov V. A., Pukhov A. V. (2006) Bank's retail business.
3. Kataev A. V. (2006) Strategic management of commercial bank conceptual framework.
4. Senchagov V. K. (2004) Formation of a national financial strategy of Russia. The path to recovery and prosperity.

УДК 330.341

Т. В. Бутова,
кандидат экономических наук,
доцент, заместитель декана
факультета «Государственное и
муниципальное управление» ФГОБУ
ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: tvbutova@mail.ru

Л. Р. Добрина,
студентка факультета
«Государственное и муниципальное
управление» ФГОБУ ВПО
«Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации», заместитель председателя
Научного студенческого общества
факультета, Москва, Россия,
e-mail: leilochka_d@mail.ru

Аннотация

Цель работы. Установить связь между социально ответственным поведением субъектов взаимодействия местных органов власти и бизнес-структур и социально-экономическим развитием муниципального образования.

Материалы и методы. Приведен механизм и алгоритм взаимодействия бизнеса, органов власти и общества, рассмотрены основные подходы к оценке уровня или рейтинга социально ответственного поведения бизнеса, изучены этапы оценки вклада социально ответственных бизнес-структур в социально-экономическое развитие муниципального образования.

Результат. Содержание базовых интересов бизнеса, органов власти и представителей общества с точки зрения устойчивого развития во многом близки, все они заинтересованы в социально-экономической стабильности территории их присутствия.

Заключение. Важно оценить роль и вклад социально ответственного бизнеса в устойчивое, прогрессивное развитие административно-территориального образования, в рамках которого осуществляется его основная деятельность.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность; муниципальные органы власти; бизнес; взаимодействие; социально-экономическое развитие; территория; местное сообщество.

T. V. Butova,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Deputy Dean of
Department «State and municipal
management», Finance university
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia,
e-mail: tvbutova@mail.ru

L. R. Dobrina,
student of Department «State and
municipal management», Finance
university under the Government of the
Russian Federation, Moscow, Russia,
e-mail: leilochka_d@mail.ru

Abstract

Purpose of work. To analyze interaction between local authorities and business structures, to establish the connection between their socially responsible behaviour and socio-economic development of the municipality.

Materials and methods. Mechanism of interaction between business, authorities and society are described, main approaches to the evaluation of rating of socially responsible business conduct are considered, stages of evaluating the contribution of socially responsible business structures in the socio-economic development of the municipality are analysed.

Социальная ответственность субъектов взаимодействия органов муниципальной власти и бизнеса

Social responsibility of subjects of interaction between municipal authorities and business

Results. *The basic interests of business, authorities and representatives of society are similar in many ways, they are all interested in the socio-economic stability on the territory of their presence.*

Conclusion. *It is important to assess the role and contribution of socially responsible business in a sustainable, progressive development of administrative-territorial units, which provides its main activities.*

Keywords: *Corporate social responsibility; municipal authorities; business; interaction; socio-economic development; territory; local community.*

Социально ответственное поведение субъектов общества – органов местной власти, бизнеса, общественных организаций – выступает ключевым фактором устойчивого социально-экономического развития, повышения качества и уровня жизни в результате консолидации усилий и взаимодействия бизнеса, власти и общества. Частный сектор выполняет важную роль в социально-трудовых отношениях, поскольку ему присущи динамичность развития, восприимчивость к новым технологиям и владение значительными для этого ресурсами [3].

Под механизмом взаимодействия бизнес-структур, органов власти и общества нами понимается совокупность субъекта (органа) управления, самих субъектов взаимодействия, средств, способов и методов, с помощью которых они воздействуют друг на друга и на объекты социальной сферы соответствующего административно-территориального образования для наиболее эффективного достижения стоящих перед конкретной социально-экономической системой (страной в целом, регионом, муниципальным образованием) целей. Алгоритм функционирования механизма такого взаимодействия представлен на рисунке 1. Его сущность состоит в следующем. Для полноценной реализации разработанной и утвержденной программы социально-экономического развития определенного административно-территориального образования (регион, муниципальное образование) создается трехсторонняя комиссия из представителей органов власти (местного самоуправления), бизнес-структур и организаций гражданского общества, которая будет являться органом управления взаимодействием.

На первом этапе орган управления взаимодействием, исходя из главной цели, стоящей перед регионом в целом, конкретизирует ее применительно к соответствующему территориальному образованию и осуществляет ее декомпозицию, то есть выделяет подцели по отдельным проблемным аспектам социального развития территориального сообщества. В результате будет выявлен пакет проблемных ситуаций в социальной сфере административно-территориального образования, которые не могут быть решены в рамках существующего финансирования и местного бюджета.

На втором этапе выявляется и уточняется перечень всех структур малого, среднего и крупного бизнеса, осуществляющих свою деятельность на

данной территории. Предлагается распределить все бизнес-структуры на три группы:

1) к первой группе относятся те фирмы, которые сами обращаются за помощью к соответствующим органам власти для становления своей деятельности;

2) во вторую группу войдут структуры бизнеса, находящиеся на первом уровне развития КСО, то есть на стадии исполнения своих социальных обязательств;

3) третья группа будет представлена наиболее мощными и высокоразвитыми бизнес-структурами. Применительно к данной группе компаний необходимо осуществить оценку уровня их социальной ответственности и возможного вклада в социально-экономическое развитие конкретного территориального образования путем решения тех или иных социальных проблем. На этом же этапе осуществляется оценка целесообразности расширения участвующих в решении социальных проблем компаний за счет привлечения тех из них, которые работают на уровне региона в целом, но пока что не функционируют на уровне данного муниципального образования. Кроме того, на данном этапе важным является уточнение финансовых и организационных возможностей бизнес-структур по их участию в конкретных проектах, по формам реализации КСО (внутренняя, внешняя и комбинированная), а со стороны органов власти – конкретизация инструментов, которые они готовы использовать для стимулирования социально ответственного поведения тех или иных фирм [4].

Важную роль в функционировании механизма взаимодействия играет третий этап алгоритма. На этом этапе уточняются и конкретизируются, прежде всего, методы взаимодействия всех трех субъектов, а также те способы и средства, которые могут быть использованы для воздействия на проблемные ситуации с различными сроками их разрешения. Наиболее широко используемыми методами воздействия является организация круглых столов или же общественных публичных слушаний по наиболее острым социальным проблемам, их обсуждение через средства массовой информации или же на корпоративных сайтах, участие в работе общественных палат, организация ярмарок социальных проектов и т.д. Затем происходит осуществление согласованных действий по разрешению тех или иных проблемных ситуаций – четвертый этап.

На пятом этапе осуществляется контроль соответствия фактических результатов взаимовязанных действий всех субъектов тем целевым установкам, которые были сформированы на начальном этапе. Существенная роль в процессе контроля результатов функционирования механизма возлагается на представителей общественных структур, так как основная цель предлагаемого механизма состоит в отстаивании интересов жителей территории, в улучшении условий их жизнедеятельности. В случае отклонения фактических результатов от сформулированных на первом этапе целевых установок орган управления взаимодействием, то есть трехсторонняя комиссия, после анализа ситуации осуществляет корректировку целевых установок или же принимает решение об обращении в вышестоящие органы управления с просьбой о выделении необходимых финансовых ресурсов для их достижения.

Представленный механизм и алгоритм взаимодействия бизнес-структур, органов власти и общества позволяют более комплексно и результативно переориентировать субъектов взаимодействия с решения текущих задач на реализацию стратегии социального партнерства, на вовлечение муниципальных сообществ, а также

общественных некоммерческих организаций в процесс модернизации стратегии социального развития соответствующего административно-территориального образования. Безусловно, специфика социально-экономического развития той или иной территории будет оказывать влияние на содержание, структуру и функционирование данного механизма, однако в любом случае его эффективное функционирование позволит усилить роль организаций гражданского общества в решении острых социальных проблем и повысить уровень социальной ответственности как бизнес-структур, так и местных органов власти.

Выполненный анализ существующих методик оценки уровня (рейтинга) социально ответственного поведения бизнес-структур показал, что в России до настоящего времени нет единого подхода, позволяющего объективно оценить уровень корпоративной социальной ответственности различных бизнес-образований, а также их вклада в развитие муниципального образования и региона в целом. В то же время несомненным является тот факт, что в основе социально ответственного бизнеса лежит успешное и динамичное развитие производственно-хозяйственной деятельности конкретной фирмы. Именно она дает нужный обществу социальный эффект в виде ра-



Рис. 1. Алгоритм функционирования механизма конструктивного взаимодействия общества, местных органов власти и бизнес-структур

бочих мест, товарной массы, налоговых пополнений бюджетов всех уровней и возможности реализации дополнительных социальных программ. Именно она в конечном итоге обеспечивает высокие и устойчивые темпы роста как национальной экономики в целом, так и отдельных ее административно-территориальных образований.

В большинстве своем существующие подходы к оценке корпоративной социальной ответственности бизнес-структур направлены на определение количественного уровня или же рейтинга КСО с целью сопоставления их между собой. При этом практически отсутствуют методики, направленные на выявление реального вклада бизнеса в социально-экономическое развитие местного сообщества в результате его социально ответственного поведения [2]. К основным недостаткам существующих подходов к оценке уровня или рейтинга социально ответственного поведения бизнес-структур следует отнести:

- использование для целей оценки в основном показателя объема социальных инвестиций;
- отсутствие при этом дифференциации объемов социальных инвестиций по направлениям и формам реализации КСО;
- отсутствие взаимосвязки индикаторов устойчивого развития региона основного базирования и бизнес-структур;
- отсутствие четкого разделения затрат фирм на те, которые связаны с их социальной ответственностью, и те, которые являются их обязанностью перед коллективом работающих и обществом в целом.

Любая бизнес-структура, функционирующая на конкретной территории, является составным элементом или подсистемой социально-производственной системы соответствующего муниципального образования или же региона в целом. Следовательно, ее корпоративная стратегия развития должна соответствовать и способствовать достижению главной цели, стоящей перед системой в целом, то есть перед подсистемой, стоящей в иерархии управления на более высоком уровне. При этом индикаторы, характеризующие устойчивое развитие региона и конкретных бизнес-структур, должны быть взаимосвязаны. В этом случае в качестве индикаторов устойчивого развития бизнес-структур должны, на наш взгляд, выступать следующие: прирост валовой добавленной стоимости как общий, так и в расчете на одного работающего; прирост налоговых поступлений в местный бюджет; рост реальных доходов работающих в бизнес-компаниях.

Исходя из вышеотмеченного, для оценки вклада конкретных бизнес-структур в повышение эффективности функционирования любого муниципального образования, с нашей точки

зрения, необходимо использовать систему из трех показателей, которые отражают: 1) экономический эффект; 2) бюджетный эффект; 3) социальный эффект. Экономический эффект для местной территории выражается увеличением суммарного валового муниципального продукта (ВМП), полученного в результате осуществления различных форм реализации социально ответственного поведения бизнес-компаний. Бюджетная эффективность оценивается на основе увеличения общей величины налоговых поступлений в бюджеты, что позволяет сконцентрировать бюджетные ресурсы и целенаправленно расходовать их на решение наиболее актуальных для данной территории социальных проблем. Социальный же эффект заключается в обеспечении условий для сохранения социальной стабильности и достойного уровня качества жизни населения конкретного муниципального образования или же региона в целом.

Предлагаемый нами поэтапный методический подход к оценке вклада социально ответственного поведения любой бизнес-компания в результативность функционирования социально-производственного комплекса муниципально-образования представлен на рисунке 2.

Для оценки каждого из трех указанных эффектов предлагается использовать по два показателя. Экономический эффект оценивается на основе общего прироста валовой добавленной стоимости за анализируемый период, а также в расчете на одного работника предприятия. Бюджетный эффект определяется на основе общей суммы прироста налоговых поступлений в местный бюджет, а также в расчете на одного работника предприятия. Социальный эффект предлагается определять отношением средней заработной платы работников предприятия к средней заработной плате по определенной территории, а также отношением темпов роста средней заработной платы на предприятии к темпам роста инфляции [1].

Предлагаемая методика оценки вклада бизнес-структур в социально-экономическое развитие территории их присутствия вполне работоспособна, так как она позволяет осуществить количественную конкретизацию величин экономического, бюджетного и социального эффекта для территорий присутствия. Тем самым она дает возможность местным органам власти более обоснованного принятия решений для привлечения бизнеса к реализации различных территориальных социальных проектов. Однако следует обратить внимание на значительные сложности с точки зрения получения достоверной информации на основе анализируемых отчетов о реальных объемах и источниках расходования ресурсов на финансирование тех или иных мероприятий со-



Рис. 2. Этапы оценки вклада социально ответственных бизнес-структур в социально-экономическое развитие муниципального образования

циального характера (хотя зачастую в них приводится довольно детальный реестр корпоративных социальных проектов, реализуемых как внутри компании, так и на территории присутствия).

В большинстве анализируемых отчетов отсутствует информация о размерах получаемой компанией чистой прибыли и направлениях ее использования, что затрудняет оценку удельного веса расходов из прибыли на реализацию социальных проектов. Не всегда в отчетах дается информация о суммах налоговых отчислений в бюджеты различных уровней. Наибольшие затруднения при работе с отчетами вызывает попытка выделения информации, связанная с использованием финансовых ресурсов компаний на социальные цели с точки зрения их отчисления на обязательную составляющую социальной ответственности, то есть реализуемую в рамках требований законов, и реализуемую за рамками законодательных требований. На наш взгляд, используемый в настоящее время в социальных отчетах набор финансовых показателей, характеризующих социальную направленность деятельности бизнес-структур, требует определенной корректировки и унификации.

Литература

1. Беляева И. Ю., Цыгалов Ю. М., Пухова М. М. Эффективность механизмов корпоративной социальной ответственности // Акционерный вестник. 2007. № 6. С. 24.

2. Пухова М. М. Формирование модели корпоративного управления на российских предприятиях с государственным участием. Дисс. канд. экон. наук. М., 2004.
3. Ряховская А. Н., Арсенова Е. В. Обеспечение населения социально-значимыми услугами // Проблемы современной экономики. 2008. № 4. С. 424–430.
4. Эскиндаров М. А., Беляева И. Ю., Беляев Ю. К., Плотицына Л. А. и др. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект. Монография / Под общ. ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова. М., 2008. – 504 с.

References

1. Belyaeva I. J., Tsigalov U. M., Pukhova M. M. (2007) The effectiveness of mechanisms of corporate social responsibility. *Joint-Herald*, no. 6. P. 24.
2. Pukhova M. M. (2004) The formation of a model of corporate governance in Russian companies with state participation.
3. Ryakhovskaya A. N., Arsenova E. V. (2008) The provision of the population with socially significant services. *Problems of modern economy*, no. 4, pp. 424–430.
4. Eskindarov M. A., Belyaeva I. J., Belyaev J. K. (2008) Corporate social responsibility: management dimension.

УДК 330.13.131.7

М. В. Горяинов,
кандидат экономических наук,
докторант, Институт
проблем рынка РАН,
Москва, Россия;
e-mail: mvgoryainiov@gmail.com

Современное состояние промышленных предприятий в аспекте экономической безопасности

Аннотация

Цель работы. В статье рассматриваются вопросы экономической безопасности предприятия. В настоящее время большинство российских предприятий переживает глубокий спад производства. Основной помехой росту своего выпуска предприятия считают низкий спрос и неясность экономической ситуации, а не высокие ставки по кредитам, как порой принято считать.

Материалы и методы. Автор исследует современное состояние российского промышленного сектора с точки зрения экономической безопасности: анализирует темпы роста предприятий, ценовую политику, инвестиционные планы и т.д.

Результат. Автор обосновывает необходимость создания комплексных мер по обеспечению экономической безопасности предприятия. Это позволит прогнозировать угрозы и оперативно регулировать издержки, связанные с обеспечением экономической безопасности промышленного предприятия.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для повышения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность промышленного предприятия, промышленная продукция, ценовая политика.

M. V. Gorjainov,
Candidate of Economic Sciences,
doctoral student,
Institute of Market Problems,
Russian Academy of Sciences,
Moscow, Russia;
e-mail: mvgoryainiov@gmail.com

The current state of industrial enterprises in the aspect of economic security

Abstract

Purpose of work. The article examines the economic security issues. Currently, the majority of Russian enterprises are going through a deep recession. Enterprises consider the main obstacle for the growth of its production to be low demand and uncertainty about the economic situation, rather than high interest rates, as it is sometimes assumed.

Materials and methods. The author studies the current state of the Russian industrial sector in terms of economic security analyzing the growth rate of enterprises, pricing policies and investment plans, etc.

Results. The author substantiates the need for creating complex measures to provide economic security. This will enable to predict threats and control the costs of maintaining economic security of the industrial enterprise.

Conclusion. The results of the research can be used to improve the economic security in industry.

Keywords: security, economic security of industrial business, industrial products, price policy.

Категория «безопасность» достаточно широко применяется в разных направлениях человеческой деятельности, она прочно вошла в нашу жизнь. В свою очередь, экономическая безопасность предприятий тесно связана с производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг. От того, насколько эффективно работают предприятия, зависит экономическое состояние всей страны [1]. В настоящее время большинство

российских предприятий переживает глубокий спад производства и находится в критическом состоянии или состоянии банкротства. Такое положение представляет определенную опасность как для самого предприятия, так и для экономики региона и страны [3]. Это связано с тем, что предприятие, являясь основным структурообразующим элементом экономики, не только выполняет производственную функцию, но и дает

средства к существованию многих людей, т.е. несет социальную нагрузку и ответственность [3]. Под экономической безопасностью предприятия следует понимать защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых (активных) или косвенных (пассивных) экономических угроз, например связанных с неэффективной научно-промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды, и способность к его воспроизводству.

Апрельские данные показывают явное ухудшение ситуации в российской промышленности. Сокращение спроса увеличивает долю избыточных запасов готовой продукции, тормозит выпуск и заставляет отказываться от повышения цен как в текущем месяце, так и в следующих. Основной помехой росту выпуска продукции предприятия считают низкий спрос и неясность экономической ситуации, а вовсе не высокие ставки по кредитам, как порой принято считать. Рассматривая спрос на промышленную продукцию, можно констатировать тот факт, что в апреле опросы зарегистрировали сокращение спроса на промышленную продукцию и по исходным, и по очищенным от сезонности данным. Исходные данные показали негативный баланс продаж в апреле впервые для посткризисных лет: в 2010–2013 гг. этот показатель был положительным и доходил до +11 пунктов. Сейчас его значение составляет –6 пунктов по исходным данным и –14 по очищенным от сезонности. Рекордное сокращение спроса после кризиса 2008–2009 гг. было зафиксировано предприятиями в июле 2012 г. и составляло –17 пунктов после очистки от сезонности.

Оценки запасов готовой продукции подтверждают слабость текущего спроса и неуверенность предприятий в его оживлении в ближайшие месяцы. Доля оценок запасов «выше норм» в марте-апреле 2014 г. достигла максимальных значений за период с сентября 2009 г., т.е. с того момента, когда промышленность только избавилась от кризисного избытка запасов и когда доля ответов «выше норм» доходила до 35–40%. Сейчас таких оценок в промышленности зарегистрировано 25%.

Данные об объемах выпуска промышленной продукции в 2014 г. вновь могут стать яблоком раздора внутри экономического блока Правительства, привыкшего опираться на скромный набор индикаторов наших органов статистики. Подобное уже произошло после публикации официальных цифр об изменении выпуска в марте 2013 г., когда Минэкономразвитие публично упрекнуло Росстат в некорректной очистке исходных показателей от сезонности, а малая величина изменений показателя делает конечный результат заложником именно формальных методов, а не реальных процессов, происходящих

в промышленности. Для описания и понимания этих процессов только сведений о росте или снижении выпуска уже явно недостаточно.

В апреле 2014 года российская промышленность продемонстрировала крайне слабые для этого месяца темпы роста, снизив баланс изменений выпуска до +6 пунктов, хотя в предыдущие посткризисные годы он не опускался ниже +20 пунктов и даже в кризисном 2009 г. составлял +9 пунктов. Очистка от сезонности первых апрельских данных 2014 г. опустила баланс до –5 пунктов, что стало худшим результатом с июня 2009 г., т.е. с начала выхода российской промышленности из острой фазы последнего кризиса.

Планы выпуска после традиционного максимума в январе-феврале столь же традиционно теряют оптимизм. К апрелю потери составили 21 пункт по исходным данным и 9 пунктов по очищенным от сезонности. В итоге планы последних месяцев стабилизировались на уровне +12 пунктов, что соответствует уровням аналогичных месяцев 2013 г. Но их совпадение с прогнозами спроса в 2014 г. увеличилось и достигло 78%, в то время как в прошлом году оно составляло 69%. Такой высокий результат опросы регистрируют нечасто – как правило, в критические для российской промышленности периоды, а более высокое совпадение планов выпуска и прогнозов спроса было получено только в ноябре-декабре 2008 г. Таким образом, сейчас промышленность определенно пребывает в сложном, предкризисном состоянии, но в планах пытаются сгладить остроту возможного кризиса хотя бы за счет минимизации излишков запасов готовой продукции.

Ценовая политика предприятий подтверждает наличие серьезных проблем со сбытом промышленной продукции. В марте-апреле 2014 г. темп роста отпускных цен потерял 10 пунктов после традиционного скачка начала года и стал нулевым. Аналогичная ситуация наблюдалась и в начале 2012 г., но тогда минимальный рост фактических цен сопровождался прогнозами их высокого роста в следующие месяцы. Сейчас таких надежд в промышленности уже практически нет: баланс ценовых планов опустился до +4 пунктов, хотя еще в январе-феврале составлял +20 пунктов. Фактическая динамика цен тесно связана с планами увольнений: в феврале-апреле работники продолжали покидать промышленные предприятия. Интенсивность этого процесса была ниже январской, но по сравнению с предыдущими годами в этот раз не было зарегистрировано превышения найма над увольнениями.

Иными словами, если в 2010–2012 гг. промышленность все-таки увеличивала численность работников в конце I – начале II квартала, то в 2013–2014 гг. этого не произошло. И здесь, возможно, «совпали позиции» работников и рабо-

тодателей. Первые покидают предприятия из-за низких зарплат в условиях повышения размера оплаты труда в других секторах экономики. Вторые не препятствуют исходу работников, поскольку явные негативные изменения спроса и выпуска определенно требуют снижения численности занятых на производстве, а возможные сокращения в случае резких кризисных явлений будут маловероятны под давлением властей всех уровней, как это было совсем недавно. В результате в промышленности в целом сложился баланс обеспеченности предприятий работниками: доля сообщений «более чем достаточно» практически уравнивается долей сообщений «менее чем достаточно» при абсолютном превосходстве на уровне 75–80% оценок «достаточно».

Инвестиционные планы предприятий, вышедшие было «в плюс» в марте 2014 г. после долгой в этот раз сезонной паузы конца одного и начала другого года, не смогли сохранить в апреле положительную тенденцию и вновь стали нулевыми: намерения увеличить инвестиции опять равны планам их сокращения в российской промышленности. Негативная корректировка инвестиционного тренда произошла в машиностроении (–5 пунктов после +7 в марте), лесной промышленности (–12 после –3), химической (+7 после +14) и легкой промышленности (–21 после –6). Положительные изменения инвестиционных планов зафиксированы в пищевой промышленности: +13 пунктов в апреле после –30 в марте.

Подобного рода состояние в промышленном секторе страны говорит о необходимости создания комплексных мер по обеспечению экономической безопасности предприятия. Внедрение комплексной системы обеспечения экономической безопасности промышленных предприятий, позволяющей прогнозировать угрозы экономической безопасности и оперативно регулировать объемы и структуру издержек на обеспечение экономической безопасности, позволит качественно влиять на общее финансовое состояние конкретного промышленного предприятия, что, в конечном итоге, самым положительным образом отразится на состоянии экономики страны.

Литература

1. Завалько Н. А., Литовченко В. М. Эффективность управленческого консультирования и факторы ее определяющие // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 4
2. Рагулина Ю. В. О конкурентоспособности отечественной экономики // Научное обозрение. 2011. № 5. С. 486–491.
3. Рагулина Ю. В. Инструменты повышения конкурентоспособности промышленности России // Вестник университета. 2008. № 9.
4. Шкодинский С. В. Кластерная политика как фактор повышения конкурентоспособности высокотехнологичных отраслей промышленности // Научные и образовательные проблемы гражданской защиты. 2012. Т. 1. № 13. С. 79–82.
5. Шкодинский С. В., Гребеник В. В. Эффект А. И. Пожарова как объективный закон в области обеспечения экономической и военной безопасности ядерных держав мира // Экономика и предпринимательство. 2012. № 6. С. 30–34.

References

1. Zavalko N. A., Litovchenko V. M. (2011) The effectiveness of management consulting and the factors determining it *Actual problems of economics and law*, no. 4.
2. Ragulina Y. V. (2011) On the competitiveness of the domestic economy. *Scientific Review*, no. 5, pp. 486–491.
3. Ragulina Y. V. (2008) Tools enhance the competitiveness of industry in Russia. *Bulletin University*, no.9.
4. Shkodinsky S. V. (2012) Cluster policy as a factor in improving the competitiveness of high-tech industries. *Scientific and educational issues of civil protection*, no. 13, pp. 79–82.
5. Shkodinsky S. V., Grebenik V. V. (2012) The effect of A.I. Pozharov as an objective law in the field of economic and military security of the world's nuclear powers. *Economy and Entrepreneurship*, no. 6, pp. 30–34.

УДК 658.1:621.311 (045)

Н. В. Кузнецов,
кандидат технических наук,
начальник Управления инновационного
развития ФГОБУ ВПО «Финансовый
университет при Правительстве
Российской Федерации»;
e-mail: nkuznetsov@fa.ru

Управление финансовым обеспечением предприятий электроэнергетической отрасли

Аннотация

Цель работы. Система эффективного финансового управления любой компании, в том числе компаний электроэнергетической отрасли, является неотъемлемым элементом ее успешного функционирования. Практика показывает, что для наиболее успешного управления финансовым обеспечением в электроэнергетической компании необходимо построение иерархической (многоуровневой) системы ключевых показателей эффективности

Материалы и методы. Для обеспечения целостности и преемственности различных контуров системы управления необходимо, чтобы в ее основании лежал единый классификатор деятельности предприятия. Такой классификатор позволит обеспечить логическую взаимосвязь и взаимозависимость различных уровней планирования и отчетности, именно в привязке к статьям классификатора будет осуществляться планирование и отслеживание выполнения всех планов предприятия.

Результат. Предложена система финансового управления, которая приводит к качественной перестройке работы всех подразделений предприятия.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования финансового управления электроэнергетическими предприятиями.

Ключевые слова: финансовое управление, ключевые показатели эффективности деятельности, базовые принципы отбора показателей деятельности предприятия, единый классификатор деятельности предприятия, информационная система финансового управления.

N. V. Kuznetsov,
Ph.D., Head of the Department of
Innovation Development
Financial University under the
Government of the Russian Federation;
e-mail: nkuznetsov@fa.ru

Financial management at enterprises of electric power industry

Abstract

Purpose of work. Effective financial management of any company (including electric power companies) is an integral part of its successful work. Practice shows that it is necessary to build a hierarchical (multi-level) system of the main efficiency indicators for the most successful management of financial maintenance in the electric power company.

Materials and methods. In order to ensure the integrity and succession of various aspects of the management system it should be based on the single classification of the enterprises. This classification will provide a logical interconnection and interdependence of the various levels of planning and reporting. Planning and monitoring the implementation of all the plans of the enterprise will be based on this classification.

Results. The author offers a financial management system which results in qualitative reorganization.

Conclusion. The results of the research can be used to improve financial management of electric power companies.

Keywords: financial management, key indicators of efficiency, basic principles for selecting indicators of business activity, uniform qualifier of business activity, Information system of financial management.

На сегодняшний день электроэнергетика считается одной из ведущих отраслей народного хозяйства России, а также базой успешного функционирования современной экономики. Именно поэтому качество финансового управ-

ления данной отрасли вызывает пристальный интерес современных экономистов — ведь от успешного развития данной отрасли зависит непрерывность производства, жизнеспособность населения и т.д.

Финансовому управлению необходимо связать между собой все сферы деятельности компании. В электроэнергетике до момента расформирования ОАО РАО «ЕЭС России» данную роль играл процесс бизнес-планирования. Бизнес-планы энергетических предприятий являлись неотъемлемой частью и процесса кредитования, и процесса принятия управленческих решений, и процесса государственного регулирования [4]. После расформирования ОАО РАО «ЕЭС России» энергетические компании вынуждены выработать свой механизм финансового управления, основываясь на требованиях руководства. Именно это является причиной неструктурированной и плохо сбалансированной системы финансового управления на предприятии, несмотря на тот факт, что она призвана урегулировать все сферы и весь цикл финансово-хозяйственной деятельности [3].

На сегодняшний день среди ведущих экономистов преобладает мнение, что улучшить производительность компании на современном этапе возможно лишь за счет тотальной реорганизации всей системы управления. В первую очередь это затронет организационную структуру системы управления финансовым обеспечением, иными словами систему финансового менеджмента.

Одним из наиболее важных условий обеспечения качества финансового управления является выражение характеристик деятельности компании в виде конечных значений определенного набора показателей – ключевых показателей эффективности деятельности (КПЭ). Практика показывает, что для наиболее успешного управления финансовым обеспечением в электроэнергетической компании необходимо построение иерархической (многоуровневой) системы КПЭ. В общем случае можно выделить три основных уровня (см. рис. 1):

- КПЭ уровня компании – отражают достижение стратегических целей и задач по предприятию в целом.
- КПЭ уровня подразделений – отражают достижение тактических целей и задач подразделения, в котором работает сотрудник.
- КПЭ уровня сотрудника – отражают качество выполнения сотрудником своих обязанностей и его личные профессиональные достижения.

Рассматривать целевые значения КПЭ необходимо сверху вниз (то есть от собственников предприятия к сотрудникам), а контроль исполнения снизу вверх (то есть от оперативных показателей к стратегическим).

Базу формирования набора КПЭ предприятия составляют цели и задачи, поставленные перед бизнесом руководством, а также мнение менеджмента предприятия о путях и возможностях достижения этих целей. Затем из множества



Рис. 1. Иерархическая система КПЭ предприятия

показателей деятельности предприятия необходимо путем анализа отобрать наиболее значимые и провести их структурирование по трем уровням системы управления (стратегические, среднесрочные, оперативные), при этом методика отбора показателей должна базироваться на трех принципах (см. рис. 2).

Далее на основании финансовой модели предприятия необходимо произвести расчет целевых (плановых) значений КПЭ. Рассчитанные показатели закладываются в основу системы премирования персонала путем их привязки к организационной структуре компании, то есть персонального закрепления показателей за штатной единицей [2].

При формировании годового бюджета предприятия происходит декомпозиция стратегических целевых показателей деятельности предприятия до персональных показателей каждого менеджера. Таким образом, мы получаем набор плановых КПЭ.

В последнюю очередь планово-экономический и финансовый отделы обрабатывают фактическую информацию о деятельности компании, поступающую от подразделений предприятия. На основании этой информации рассчитываются фактические значения КПЭ и величина их отклонения от плановых значений.

Так как КПЭ – это агрегированный показатель, отражающий состояние нескольких процессов подразделения, то для поиска отклонений необходимо использовать бюджет предприятия, который является базой для расчета плановых КПЭ. Для этого следует найти плановые показатели, которые использовались для расчета КПЭ и сравнить их с фактическими, собранными от подразделений. Это дает возможность понять, за счет отклонения какого бизнес-процесса и в каком подразделении произошло отклонение КПЭ.

Определив ответственное подразделение необходимо понять причину проблемы и выработать управленческое воздействие, препятствующее повторению ситуации.

Одной из наиболее важных проблем в процессе внедрения системы управления финансовым

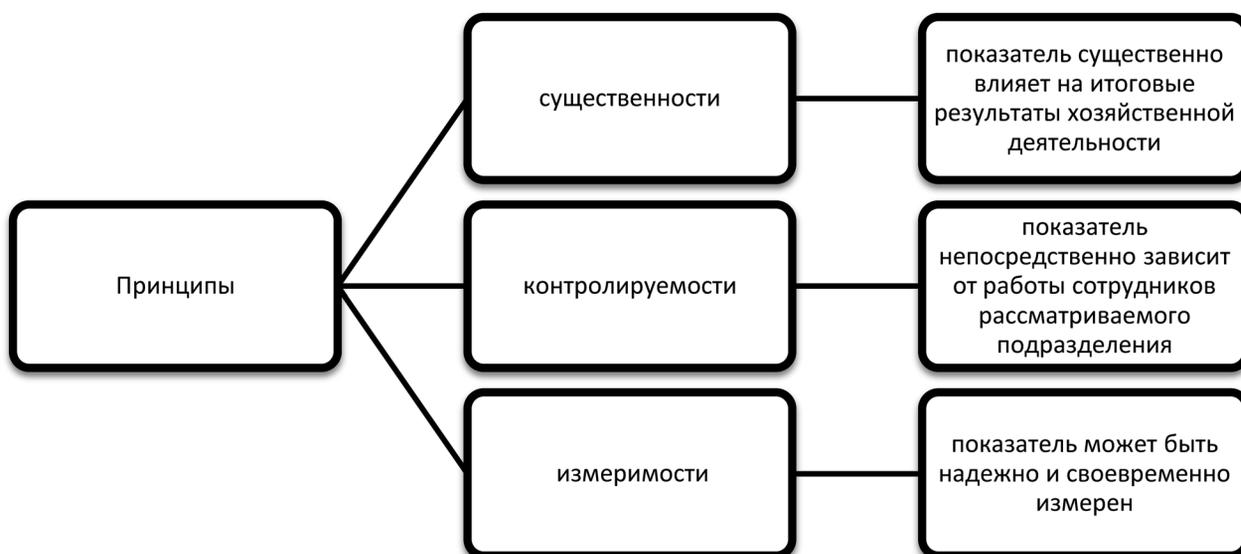


Рис. 2. Базовые принципы отбора показателей деятельности предприятия

обеспечением предприятия становится разработка методологии обеспечивающей единство и взаимосвязь данных всех контуров управления, то есть создание такой системы, в которой информация не была бы разрозненной, а была бы связана в единую замкнутую технологию. Иными словами, важным аспектом является задача трансляции стратегических целей в плоскость оперативных мероприятий с сохранением преемственности и взаимосвязей, с целью обеспечения согласованности стратегических (долгосрочных) планов и тактических (текущих) задач.

Для обеспечения целостности и преемственности различных контуров системы управления необходимо, чтобы в ее основании лежал единый классификатор деятельности предприятия. Такой классификатор позволит обеспечить логическую взаимосвязь и взаимозависимость различных уровней планирования и отчетности, именно в привязке к статьям классификатора будет осуществляться планирование и отслеживание выполнения всех планов предприятия.

Очевидно, что различные предприятия могут иметь различные классификаторы в зависимости от специфики их деятельности. Однако в пределах одной структуры классификатор должен быть единым для всех подразделений, (а при холдинговой структуре единым и для всех филиалов).

В основу формирования классификатора должно быть положено два принципа:

- Принцип существенности – на каждом уровне системы выделяться должны наиболее значимые для предприятия статьи, прочие же могут быть обобщены.

- Принцип иерархии – каждый нижестоящий уровень должен детализировать статьи верхнего уровня. Классификатор, лежащий в основе стратегического управления, наиболее

агрегирован (как правило, используются только статьи верхнего уровня), классификатор бюджетирования более детализирован (статьи верхнего уровня раскрываются до содержащихся в них элементов), а классификатор оперативного управления является самым детализированным (по контрагентам или по структурным подразделениям).

Например, на уровне стратегии возможно планирование фонда оплаты труда в целом по предприятию, на уровне годового бюджета целесообразно распределить общий фонд оплаты труда на составляющие: заработная плата, премии, единый социальный налог и прочее, а на уровне оперативного управления может оказаться необходимым ее распределение по структурным подразделениям. Или если, например, предприятие имеет существенные ограничения на потери электроэнергии (что характерно для сетевых компаний), то на уровне стратегии ее планирование может быть агрегировано в разделе «Производственные расходы», на уровне годового бюджета уже целесообразно разбить ее по уровням напряжений и выделить отдельно электроэнергию, которая будет использована для хозяйственного назначения, а на уровне оперативного управления потери электроэнергии при транспортировке целесообразно распределить по подстанциям (производственным участкам).

Использование принципа иерархии позволяет получать на основе одного и того же набора данных различные форматы для руководителей различных уровней – от наиболее агрегированных для высшего руководства компании до максимально подробных для линейных менеджеров [6]. Кроме того иерархическая классификация статей, может использоваться предприятием для распределения ответственности структурных

подразделений предприятия за конкретные элементы. В этих целях за каждым элементом классификатора закрепляется подразделение, ответственное за формирование планов и контроль расходования средств по данному направлению. При этом статьи должны быть детализированы таким образом, чтобы каждое подразделение имело четко выделенные («свои») элементы. Такой подход предлагает качественно новый уровень ответственности и полномочий подразделений и должностных лиц.

Построение на предприятии предлагаемой комплексной системы финансового управления легче реализовать при условии автоматизации ряда функций. В то же время автоматизация любых бизнес-процессов предприятия, как правило, является дорогостоящей задачей и занимает значимый временной интервал, поэтому требует серьезной подготовки: разработки методологии бизнес-процесса, его регламентации и, самое главное, предварительной апробации для предотвращения болезненного возврата внедрения на несколько этапов назад в целях корректировки ранее утвержденной концепции. Более того, предприятия, находящиеся на этапе реструктуризации или смены руководства (что особенно характерно для электроэнергетической отрасли, структурные преобразования в которой еще не завершены), отличаются крайней нестабильностью бизнес-процессов, что ставит под угрозу внедрение любой автоматизированной системы, поскольку расходы на ее непрерывную корректировку и доработку могут легко превысить базовые затраты на внедрение, а эффективность при этом будет стремиться к нулю. В связи с этим встает важнейшая задача по созданию механизма автоматизации, адекватного целям и задачам системы финансового управления.

Наиболее характерными функциями системы финансового управления, которые должны быть автоматизированы, являются процедуры сбора, систематизации, хранения, передачи (в том числе по отношению к территориально удаленным подразделениям и филиалам), аналитической обработки и выдачи различным категориям пользователей необходимой информации. Таким образом, к основным задачам автоматизированной системы финансового управления относятся:

- обеспечение возможности получения полной, своевременной непротиворечивой, представленной в виде, удобном для содержательного анализа, различной степени детализации (как в соответствии с заранее определенными, так и произвольными запросами пользователей);
- аналитический (разноаспектный) анализ доступной информации различной степени детализации;

- обеспечение разумного баланса между качеством информационного обслуживания и связанными с этим затратами;
- моделирование и прогнозирование состояния объекта управления и окружающей среды.

С этой точки зрения положительно зарекомендовали себя решения, основанные на едином хранилище данных, обеспечивающем унифицированные подходы к хранению, передаче и обработке информации, и OLAP-технологиях, используемых пользователями для построения «гибких» отчетов и анализа данных. Такой подход является наиболее эффективным по соотношению цена-время-качество [7].

На рисунке (см. рис. 3) представлена концептуальная схема информационной системы финансового управления построенной на основе единого хранилища данных.

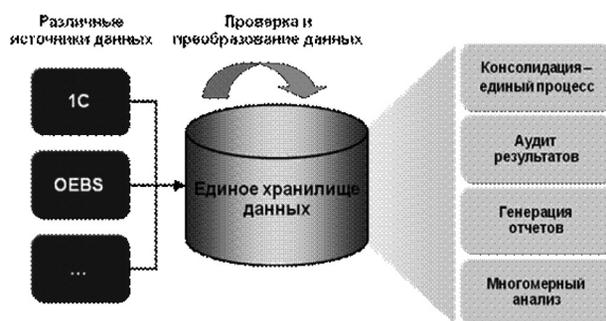


Рис. 3. Информационная система финансового управления на основе единого хранилища данных

Принцип экономической прибыли позволяет учитывать не просто то, что заработала компания, но и альтернативные издержки вложения капитала, что в первую очередь является важным для собственника, поскольку если последние оказываются выше сгенерированной отдачи, то инвестиции не оправданы и требуется вывод средств. В рамках подхода используются различные показатели: EVA, CVA и MVA.

Применение указанных финансовых показателей не является универсальным и зависит от таких факторов, как стадия роста компании, сущность ее деятельности и др. Рассмотрим применение данных показателей на примере отрасли электроэнергетики.

Самая простая модель, которая позволяет оценить примерную величину экономической прибыли электроэнергетической компании, – это EVA, общая формула которой выглядит примерно так:

$$EVA = (P - T) - IC * WACC = NP - IC * WACC = (NP:IC - WACC) * IC,$$

где P – прибыль от обычной деятельности, T – налоги и другие обязательные платежи, IC –

инвестированный в предприятие капитал, WACC – средневзвешенная цена капитала, NP – чистая прибыль.

Показатель EVA ценен своими аналитическими возможностями. Его составляющие показывают основные факторы, воздействуя на которые можно добиться большей результативности. По цепочке эти составляющие можно дезагрегиро-

вать и довести в качестве понятных сигналов персоналу.

В рамках управления стоимостью компании EVA может использоваться в нескольких случаях (см. рис. 4).

На основе EVA компания получает некоторые инструменты управления экономической прибылью (см. рис. 5).

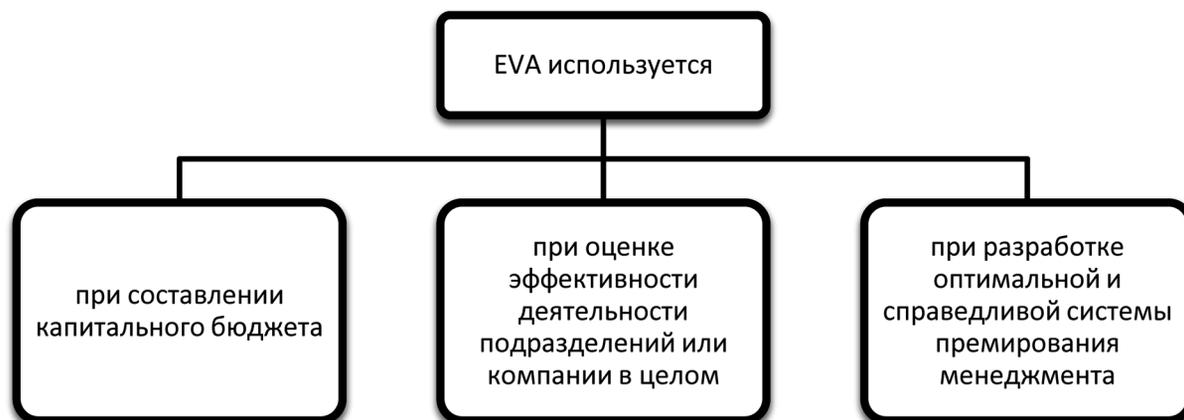


Рис. 4. Использование EVA



Рис. 5. Основные инструменты управления экономической прибылью компании

Оценка уровня экономической добавленной стоимости в зависимости от его значения:

- Если $EVA > 0$ – прирост рыночной стоимости предприятия по сравнению с балансовой стоимостью чистых активов. Вложение средств в предприятие целесообразно.
- Если $EVA = 0$ – Рентабельность инвестиционного капитала равна стоимости привлечения этого капитала, рыночная стоимость предприятия равна стоимости чистых активов баланса. Доход от инвестирования средств в предприятие равен доходности по банковским депозитам.
- $EVA < 0$ – Уменьшение рыночной стоимости предприятия, так как затраты на привлечение капитала превышают его отдачу. Собственники теряют вложенный капи-

тал в связи с потерей альтернативной доходности.

Преимущества применения данной концепции в рамках управления стоимостью электроэнергетической компании связаны с адекватным и нетрудоёмким определением с помощью данного показателя степени достижения подразделением, компанией или отдельным проектом цели по увеличению рыночной стоимости.

Показатель денежной добавленной стоимости CVA (Cash Value Added) определяется аналогично с показателем EVA, но вместо чистой прибыли использует чистый денежный поток от операционной деятельности без учета уплаты налогов [7].

$$CVA = \text{Adjusted Net Operating Cash Flows} - \text{COC} * (\text{Gross Investment}),$$

где Adjusted Net Operating Cash Flow – денежный поток от операционной деятельности, очищенный от налогов.

В соответствии с идеей расчета CVA денежные потоки от операционной деятельности предприятия должны перекрывать затраты денежных средств как на производство и реализацию продукции, так и на привлечение источников финансирования капитала (см. рис. 6).

Возможны и иные варианты расчета показателей добавленной стоимости: добавленной рыночной стоимости компании MVA (Market-

ValueAdded), относительного показателя MVA (отношение всего капитала, который был инвестирован в компанию с момента ее образования, к рыночной стоимости всех собственных и заемных средств компании). Основное значение таких показателей заключается в возможности анализа эффективности вложения средств в предприятие и прибавления стоимости предприятия в результате рыночной оценки его деятельности, что способствует привлечению дополнительного финансирования на предприятие или направлению средств в более выгодные вложения.

Преимущества модели CVA		
CVA можно применять для анализа функционирования бизнес-подразделений	данный показатель рассчитывается по той же схеме, что и EVA, только вместо скорректированной операционной прибыли в качестве отдачи от инвестированного капитала используются денежные потоки (cash flows)	в явном виде учитываются затраты на привлечение и обслуживание капитала из разных источников, т.е. средневзвешенная цена капитала

Рис. 6. Преимущества модели CVA

Показатель рыночной добавленной стоимости MVA делает акцент на рыночной капитализации электроэнергетической компании, которая более значима для акционерных обществ, котирующихся на фондовых биржах. Стоимость акций в таких случаях более точно определяет благосостояние акционеров, чем прибыль. В наиболее общем смысле рыночную добавленную стоимость понимают как разницу между достигнутой за период величиной прироста рыночной стоимости капитала и величиной инвестированного капитала. Другими словами – это прирост «рыночной стоимости компании за вычетом инвестиционных затрат». Соответственно, формула имеет вид:

$$MVA = \text{Market Value of Debt} + \text{Market Value of Equity} - \text{Total Adjusted Capital}.$$

MVA – это абсолютная величина прироста. Показатель не очень удобный для интерпретации, поэтому рассчитывается еще и стандартизированная MVA, определяемая как отношение MVA за период к величине собственного капитала, приправленной корректировками:

$$\text{Standardized MVA} = \frac{\text{Change in MVA for the Year}}{\text{Adjusted Equity at Beginning of Year}}.$$

Таким образом, получается процентная оценка прироста или сокращения рыночной стоимости компании за период. Нужно учесть, что MVA может быть положительной при отрицательной разнице между рыночной стоимостью и совокупными инвестициями (что означает сокращение этого разрыва), или отрицательной при положительной раз-

нице между рыночной стоимостью и совокупными инвестициями (что означает увеличение разрыва).

На MVA воздействуют два фактора (см. рис. 7)

Если растут инвестиционные вложения и рынок положительно оценивает их перспективы,



Рис. 7. Факторы, воздействующие на MVA

то MVA должна вырасти, хотя возможно и с некоторым запаздыванием. Если же рыночная стоимость увеличивается при неизменных капиталовложениях, то, вероятно, увеличилась результативность операционной деятельности, либо изменилась процентная ставка, либо изменились ожидания инвесторов.

Использование комбинаций данных финансовых показателей способно выстроить электроэнергетическим компаниям механизм, используемый в построении системы управления стоимостью и служащий индикатором эффективности работы компании.

Например, может быть использована двухфакторная модель «EVA – CVA», которая отражает внутреннюю (объективную) оценку компании

на основе экономических и финансовых показателей ее функционирования.

Трехфакторная модель «EVA – CVA – ΔMVA» способна отразить изменение внешней (субъективной) оценки компании рынком, что позволит видеть результаты деятельности предприятия его собственникам.

Электрическая энергия получила широкое распространение во всех сферах практической деятельности человека – в промышленности, науке и технике, в сельском хозяйстве, в культурно-социальной сфере, медицине и быту, что создало большую зависимость функционирования и эффективной работы всех сфер экономики страны от бесперебойного и полного удовлетворения их потребности в электроэнергии [1], поэтому нельзя отрицать, что отрасль электроэнергетики тесно связана с муниципальным управлением в следующих вопросах:

- повышение эффективности управления функционированием и развитием муниципальной электроэнергетики;
- организация взаимодействия муниципальных электросетевых компаний со смежными сетевыми компаниями и энергосбытовыми компаниями;
- организация работ по технологическому присоединению потребителей к муниципальным электрическим сетям;
- тарифное регулирование услуг муниципальных электросетевых компаний;
- развитие современной коммунальной электроэнергетики.

Основными целями, достигаемыми в ходе построения на предприятии предлагаемой системы и использования финансовых показателей, являются:

- создание целостной финансово-экономической модели предприятия, позволяющей обеспечить прозрачность финансовых потоков;
- возможность оперативного контроля исполнения планов и анализа отклонений планов от их реализации, что является эффективной основой принятия обоснованных и своевременных управленческих решений;
- персональное закрепление ответственности и полномочий в рамках процесса за ключевыми менеджерами предприятия.

Кроме того, внедрение такой системы управления приводит к качественной перестройке работы всех подразделений предприятия, у персонала появляется четкий ориентир в деятельности, причем не в виде плана, а в осознании своей роли в организации, и через это осознание сотрудники приходят к сознательному вовлечению в выполнение целей предприятия, как своих личных.

Литература

1. *Городов М.В.* Практические аспекты применения сравнительного подхода к оценке электроэнергетических предприятий в условиях реформирования отрасли // *Предпринимательство*. 2008. № 3. С. 78–90.
2. *Кузнецов Н.В.* Теоретические основы оптимизации системы финансирования предприятий электроэнергетики. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2010. С. 35–67.
3. *Кузнецов Н.В.* Управление финансовым обеспечением предприятия в условиях экономического кризиса. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2009. С. 123–126.
4. Создание экономической прибыли: анализ российских компаний. Сайт ЗАО КПМГ, член ассоциации KPMG International. URL: <http://www.kpmg.ru/>.
5. *Теплова Т.В.* Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий. М.: Вершина, 2012. С. 16–17.
6. *Фомин П.А.* Методология формирования и планирования финансового потенциала предприятия в рамках стратегии экономического роста: Монография. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2008. С. 49–78.
7. *Maditinos. D., Sevic Z., Theriou N., Dimitriadis E.* The Use Of Traditional And Modern Value-Based Performance Measures To Evaluate Companies' Implemented And Future Strategies In The Greek Capital Market: The Case Of EPS And EVA // *Journal Of International Research Publications*. 2007. No. 2.

References

1. *Gorodov M. V.* (2008) Practical aspects of the comparative approach to the evaluation of electric power enterprises in the reform of the industry. *Entrepreneurship*, no. 3, pp. 78–90.
2. *Kuznetsov N. V.* (2010) Theoretical foundations of the optimization of the system of financing of electric utilities. P. 35–67.
3. *Kuznetsov N. V.* (2009) Managing financial security of the enterprise in the economic crisis. P. 123–126.
4. Creation of economic profit: an analysis of Russian companies. URL: <http://www.kpmg.ru/>.
5. *Teplova T. V.* (2012) Investment leverage maximize the value of the company. *Practices of Russian enterprises*. P. 16–17.
6. *Fomin P. A.* (2008) Methodology of planning and financial capacity of the enterprise as a strategy for economic growth. P. 49–78.
7. *Maditinos. D., Sevic Z., Theriou N., Dimitriadis E.* (2007) The Use Of Traditional And Modern Value-Based Performance Measures To Evaluate Companies' Implemented And Future Strategies In The Greek Capital Market: The Case Of EPS And EVA. *Journal Of International Research Publications*, no. 2.

УДК 332.13: 332.14

И. И. Костусенко,
доктор экономических наук,
преподаватель кафедры
Бухгалтерского учета и аудита
Санкт-Петербургского
государственного аграрного
университета,
Санкт-Петербург, Россия
E-mail: kafedra_ek_analiza_spbgay@
mail.ru

Межрегиональное взаимодействие в формировании продовольственных ресурсов

Аннотация

Цель работы. В статье исследованы вопросы межрегионального взаимодействия между субъектами Федерации, регионами страны по проблемам продовольственного обеспечения населения.

Материалы и методы. В этой связи рассмотрены различные точки зрения на формирование межрегиональных взаимосвязей, создание интеграционных структур на межрегиональном уровне, способствующих достижению заданной целевой установки.

Результат. Установлено, что управление продовольственным обеспечением на уровне региона является предпосылкой обеспечения продовольственной безопасности страны в целом.

Заключение. На основе исследования научных публикаций автором предложен подход реализации межрегионального взаимодействия по формированию и распределению продовольственных ресурсов в основе которого лежит классификация всех регионов на две группы: регионы-доноры, регионы-реципиенты. Сформулирован вывод о том, что предложенный вариант межрегионального взаимодействия способствует снижению неравномерности в уровне потребления продуктов питания.

Ключевые слова: продовольственные ресурсы, продукты питания, продовольственные доноры, продовольственные реципиенты.

I. I. Kostusenko,
Doctor of Economics, Professor,
Department of Accounting and Auditing
St. Petersburg State Agrarian University
E-mail: kafedra_ek_analiza_spbgay@
mail.ru

Interregional interactions in the formation of food resources

Abstract

Objective. The article explores issues of interregional cooperation between subjects of the Federation, regions of the country on the food supply of the population.

Materials and Methods. In this regard, consider different points of view on the formation of inter-relationships, creating integration structures at the interregional level to help achieve the given target installation.

Result. It was found that the management of the food supply at the regional level is a prerequisite for ensuring food security of the country as a whole.

Conclusion. Based on the study of scientific publications by the author proposes an approach implementation of interregional cooperation on the formation and distribution of food resources based on the classification of regions into two groups: donor regions, recipient regions. Formulated the conclusion that the proposed version of interregional cooperation will contribute to reduce the non-uniformity in the level of food consumption.

Keywords: Food, food, food donors, recipients of food.

Одним из важнейших вопросов жизнеобеспечения человека и общества в целом является вопрос производства и использования продуктов питания в масштабах не только страны, но и отдельного субъекта федерации. Рациональное и экономически обоснованное формирование и распределение продовольственных ресурсов на региональном уровне выступает приоритетной задачей общественного развития. Это обуславливает необходимость тщательной проработки теоретических

и практических вопросов организации и функционирования регионального продовольственного рынка. На данном этапе развития экономической системы, обострения кризисных процессов в экономике государству необходимо обеспечить все условия для ускоренного роста отечественного агропромышленного комплекса, создания благоприятного климата экономического взаимодействия между отраслями и регионами в целях решения продовольственных вопросов. В связи

с этим требуется принципиально новая модель межрегионального взаимодействия в формировании и использовании продовольственных ресурсов страны и регионов, основанной на соблюдении взаимных интересов рыночных сторон.

В условиях, когда в России продолжается глубокий системный кризис и сохраняется экономический спад, в регионах превалирует тенденция к укреплению региональной экономики. Однако для полной и последовательной реализации региональной экономической политики необходима межрегиональная экономическая интеграция¹.

Основные тенденции и особенности регионального развития страны во многом определяются деятельностью в области составления концепций регионального развития².

Современная модель экономического развития требует от регионов России более тесного сотрудничества друг с другом. Процесс интеграции на всех уровнях их социально-экономических систем обусловлен, прежде всего, факторами внешней среды – колебаниями конъюнктуры рынков, конкуренцией, желанием приобретения конкурентных преимуществ. Тесные межрегиональные связи создают условия для развития бизнеса, предоставляя возможности для кооперации и построения более эффективных схем организации технологического процесса, сбыта и логистики³.

Развитие интеграционных процессов на межрегиональном уровне обуславливается тем, что региональный рынок продовольственных товаров является одновременно и самостоятельной экономической системой, призванной обеспечить потребности общества в продуктах питания и открытым экономическим пространством. Каждый регион не может существовать отдельно и обособленно от других⁴, ни один субъект Федерации не может развиваться в отрыве от всей остальной страны, и стратегии развития регионов должны создаваться только в контексте общегосударственной стратегии, но никак не наоборот⁵. Для

любого региона очень важно наличие межрегиональных связей.

Межрегиональные связи осуществляются в нескольких формах. Самой распространенной из них является продвижение предприятий на продовольственный рынок с целью реализации сырья и продуктов питания. Данную форму можно охарактеризовать как межрегиональные торговые отношения. Следующей формой является интеграция отраслей, входящих в продовольственный рынок (производство, переработка, торговля). Интеграцию можно рассматривать как связь регионов по поставке продуктов питания в определенный регион. А также, в рыночных условиях, интеграцию можно рассматривать как вхождение региональных продовольственных рынков в федеральный рынок, который является координатором формирования и распределения фондов продовольствия и сельскохозяйственного сырья для его производства⁶.

Интеграционные процессы между регионами могут способствовать росту совокупного их инновационного потенциала, снижению убыточности предприятий, улучшению конкурентоспособности производств⁷.

Исследование проблем продовольственного обеспечения населения региона требует системного подхода. Продовольственное обеспечение региона означает управление этим сложным процессом, доведение его до определенных научно обоснованных нормативов потребления. Именно количество и структура населения являются той исходной базой, которая формирует количественные и качественные характеристики обеспечения продуктами питания региона⁸.

Управление продовольственным обеспечением населения на уровне региона служит задачам государственного управления в целом. Региональное управление выступает в качестве проводника общероссийских интересов с учетом специфики каждого региона. Для эффективно-

¹ Лыгина Л. И. Основные направления развития межрегиональной интеграции и ассоциации экономического взаимодействия // Регион: системы, экономика, управление. 2008. № 1. С. 112.

² Мартынов В. Л., Сазонова И. Е. Межрегиональное взаимодействие в «стратегиях развития» субъектов федерации (на примере Северо-западного экономического района) // Псковский регионологический журнал. 2014. № 20. С. 21.

³ Лукин В. Е. Межрегиональное экономическое взаимодействие как фактор экономического роста // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2013/02/22544>.

⁴ Белова Н. Ю. Роль межрегиональных продовольственных связей региона в современных условиях // [Электронный ресурс]. <http://www.chier.ru/pics/uploads/docs/NIR/CONFERENCE/BelovaUA.pdf>.

⁵ Мартынов В. Л., Сазонова И. Е. Межрегиональное взаимодействие в «стратегиях развития» субъектов федерации (на примере Северо-западного экономического района) // Псковский регионологический журнал. 2014. № 20. С. 22.

⁶ Гомелько Т. В. Межрегиональные и межотраслевые связи на продовольственном рынке центрального федерального округа // Российское предпринимательство. 2008. № 8. Вып. 2 (117). С. 191.

⁷ Колесникова Н. А. Система организационно-экономического взаимодействия участников межрегиональной агропромышленной интеграции // Бизнес в законе. 2009. № 3. С. 243.

⁸ Косинский П. Д. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. 2012. № 1 (41).

го функционирования каждый регион должен обладать всеми необходимыми полномочиями в финансово-экономической и политико-правовой сферах. Все актуальные жизнеобразующие проблемы населения решаются в регионе⁹.

Наличие в Российской Федерации регионов, отличающихся друг от друга условиями, факторами и проблемами продовольственного обеспечения, уровнем потребления продуктов питания, вызывает необходимость поиска различных вариантов рационального взаимодействия регионов при формировании продовольственных ресурсов.

Продовольственные ресурсы следует рассматривать как совокупность различных видов продовольствия, необходимых для жизнеобеспечения населения с учетом особенностей потребностей и региональных условий¹⁰.

Продовольственные ресурсы формируются за счет запасов продовольствия в сельском хозяйстве, перерабатывающей промышленности, оптовой и розничной торговле в стране (регионе) на начало года, объемов производства продовольствия в стране (регионе) в течение года и объемов его соответствующего ввоза¹¹.

Проведенное аналитическое исследование обеспеченности регионов продовольственными ресурсами позволило подразделить все субъекты страны на две основные группы: 1) регионы-«продовольственные доноры»; 2) регионы-«продовольственные реципиенты».

При этом регионы-«продовольственные доноры» в своем большинстве, с точки зрения формирования и распределения федерального бюджета, являются «реципиентами» и характеризуются ограниченными инновационными и инвестиционными ресурсами при высоком уровне обеспеченности землями сельскохозяйственного назначения и наличии резервов для расширения масштабов аграрного производства.

В свою очередь, мегаполисы и урбанизированные регионы, как правило, относятся к бюджетным «донорам» и располагают крупным инновационным и инвестиционным потенциалом, а также неудовлетворенным потребительским спросом на продовольствие.

Фактически каждая из этих двух больших групп регионов обладает соответствующей совокупностью конкурентных возможностей, которые, дополняя друг друга, могут дать мощный импульс развития их агропродовольственной сферы.

На наш взгляд конкурентные возможности регионов, относящихся к противоположным классам, можно использовать на взаимовыгодной основе посредством реализации следующей схемы взаимодействия:

- мегаполисы и урбанизированные регионы, относящиеся к «продовольственным донорам», в целях создания стабильных внешних источников их продовольственного снабжения формируют устойчивые зоны приложения знаний, инноваций, инвестиционного и оборотного капитала;
- формирование таких зон осуществляется на основе Соглашений между Правительствами конкретных субъектов Российской Федерации, относящихся к противоположным классам, и разработанных на их основе программ и планов;
- принимаемые Соглашения предполагают развитие прямых связей производителей сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия с торговыми структурами регионов-«продовольственных реципиентов»;
- инвесторы (частные предприниматели, корпорации, агрохолдинги и др. хозяйствующие субъекты), ставшие участниками программ межрегионального взаимодействия в продовольственной сфере по конкурсу, получают налоговые и бюджетные преференции на основе разработанного регламента, исходя из принципов государственно-частного партнерства;
- в регионах-«продовольственных донорах» создаются, уполномоченные их исполнительными органами власти, структуры по обеспечению централизованных поставок сельскохозяйственной продукции и продовольствия в рамках разработанных программ в регионы-«продовольственные реципиенты»;
- правительственные структуры, предприятия и организации регионов-«продовольственных реципиентов», заинтересованные в развитии межрегиональных интеграционных связей, участвуют в авансировании и субсидировании производства сельскохозяйственной продукции, предназначенной для поставки в эти регионы;
- на межрегиональном уровне формируются продовольственные кластеры, структурные

⁹ Бутова Т. В., Кривцова М. К., Цихоцкий Ф. Н., Свиридова Е. С. Основные направления межрегионального экономического взаимодействия на примере Центрального федерального округа // Интернет-журнал «Науковедение». 2014. Вып. 4 (23). [Электронный ресурс]. URL: <http://naukovedenie.ru>.

¹⁰ Зинина Л. И., Соколов В. Б. О формировании модели стратегического управления продовольственными ресурсами // Современные проблемы науки и образования: Электронный научный журнал. 2013. № 3.

¹¹ Костусенко И. И. Особенности подходов к формированию продовольственных ресурсов региона: теоретический базис и реалии практики // Аграрный вестник Урала. 2008. № 12. С. 5.

элементы которых находятся, как в тех, так и других классах регионов.

Общая схема направления взаимодействия обмена продовольствием в Российской Федерации представлена в таблице.

Поскольку в настоящее время еще не сформировались устойчивые сырьевые зоны крупных

перерабатывающих предприятий мегаполисов и урбанизированных районов, на основе использования имеющегося зарубежного и отечественного опыта, предлагаемых мер формирования и распределения продовольственных ресурсов возможна разработка и создание системы сырьевых поясов.

Направления взаимодействия в перспективной системе межрайонного обмена продовольствием в Российской Федерации*

Регионы - «продовольственные доноры»	Регионы - «продовольственные реципиенты»	
	Регионы в зоне влияния мегаполисов (расстояние до 500 км.)	Регионы с высокой долей сельского населения (свыше 30%), благоприятными природными условиями сельскохозяйственного производства
Мегаполисы с доминантой много-миллионного города	← ↑	← ↑
Урбанизированные регионы с долей городского населения свыше 70% от его общей численности	←	← ↑
Северные регионы со сложными и экстремальными условиями сельскохозяйственного производства	←	← ↑
Горные регионы		←
Засушливые регионы с наличием полупустынь		←

* ← – направление движения продовольствия; ↑ – направление движения инвестиций и инноваций.
Примечание: составлено автором¹².

Сельские территории Московской, Ленинградской областей, а также субъектов Российской Федерации, отнесенные к классу урбанизируемых регионов, с точки зрения перспективы необходимо рассматривать в качестве пригородного пояса, в первую очередь специализирующегося на производстве цельномолочной и кисломолочной продукции, тепличных овощей, диетического яйца, парной свинины и телятины, парного мяса птицы. Во вторую очередь, если позволяют площади сельскохозяйственных угодий и сформирован соответствующий производственный потенциал, осуществляется производство овощей местного ассортимента и картофеля в пределах имеющихся ресурсов возможностей.

Второй сырьевой пояс вокруг мегаполисов формируют регионы, находящиеся в зоне их влияния (до 500 км), а для урбанизированных регионов – непосредственно примыкающие к ним регионы с высокой долей сельского населения (свыше 30%) и благоприятными природными условиями сельскохозяйственного производства.

Аграрное производство второго пояса обеспечивает (при наличии необходимости) перерабатывающие предприятия мегаполисов и урба-

лизированных регионов недостающим сырьем и специализируется на производстве молочной продукции с длительными сроками хранения (масло животное, сыры всех видов, сгущенное молоко и др.), говядины (с переходом в перспективе, преимущественно, на «мраморное» мясо), охлажденного и замороженного мяса свиней и птицы, картофеля и овощей для закладки на зимнее хранение.

В процессе межрегионального взаимодействия формируются продовольственные кластеры, примерный состав которого представлен на рисунке и включает:

- в регионах-«продовольственных реципиентах»: специализированных банков, лизинговых компаний, проектных организаций, вузов и НИУ, инвестиционных компаний, инновационных фондов, венчурных фирм; оптовых продовольственных рынков и баз; торговых сетей, крупных перерабатывающих предприятий и др.;
- в регионах-«продовольственных донорах»: филиалов и представительств специализированных банков, лизинговых компаний, проектных организаций, вузов и НИУ, ин-

¹² Костусенко И. И. Пространственное распределение продовольственных ресурсов: вопросы дифференциации и пути сглаживания неравномерности. – Автореферат диссертации на соискание ученой степени докт. экон. наук по специальности 08.00.05. СПб., 2009.



Примерный состав продовольственного кластера на основе межрегионального взаимодействия Правительства Москвы и Администрации области в зоне влияния мегаполиса¹³

вестиционных компаний, инновационных фондов; крупных животноводческих комплексов и ферм, бройлерных и яичных птицефабрик, откормочных площадок КРС, комбикормовых заводов, специализированных овощеводческих и картофелеводческих предприятий, тепличных комбинатов, перерабатывающих предприятий и др.

Взаимодействие северных регионов и регионов с благоприятными природными условиями сельскохозяйственного производства предлагается осуществлять на основе взаимовыгодного ис-

пользования, с одной стороны, инвестиционного потенциала, а с другой – земельных и трудовых ресурсов, необходимых для производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

При этом региональный рынок должен формироваться при тесном взаимодействии внутрирегионального производства и обмена, а также межгосударственного, межрегионального обмена за счет ввоза (импорта) и вывоза (экспорта), что непосредственно выводит на новый качественный уровень развития региональную соци-

¹³ Костусенко И. И. Региональный продовольственный рынок // Экономика сельского хозяйства России. 2004. № 3. С. 29.

ально-экономическую систему и, как следствие, является основой роста доходов и потребностей населения определенной территории¹⁴.

В горных и засушливых регионах, имеющих ограниченные возможности для осуществления самообеспеченности всеми видами продовольствия, межрегиональное взаимодействие возможно проводить посредством поставок из них на национальный продовольственный рынок овощей и бахчевых культур, баранины и других продуктов региональной специализации и привлечение с национального рынка инвестиций для ликвидации избыточной продовольственной поляризации. Для этого данные регионы предлагается сделать зонами свободного предпринимательства в агропродовольственной сфере, что будет, к тому же, способствовать решению занятости в связи с избытком в них трудовых ресурсов.

С учетом международного опыта в таких зонах в отношении агропродовольственной сферы могут быть установлены следующие специальные правила ведения предпринимательства:

- все процедуры при получении разрешения на предпринимательство максимально упрощаются;
- отменяются все виды государственного контроля, кроме таких сфер как загрязнение окружающей среды, здоровье и безопасность жителей;
- предприниматели освобождаются на определенный период от налогов, а муниципальным бюджетам эти потери возмещаются из государственного бюджета;
- предпринимателям гарантируется, что установленные правила в отношении налогов, контроля и других мер не будут меняться на протяжении определенного периода времени;
- создание зон предпринимательства осуществляется на основе специального федерального закона и Соглашений между центральными и региональными властями.

Представляется, что данный подход к активизации агропродовольственной сферы в горных и засушливых регионах может быть достаточно эффективным.

При принятии любых решений по межрегиональному взаимодействию в формировании продовольственных ресурсов, предполагающих новое строительство животноводческих комплексов и ферм, птицефабрик, тепличных комбинатов и т.п., необходимо осуществлять экономическую оценку

по всем рассматриваемым вариантам, в том числе и в сравнении с местным производством¹⁵.

При определении в рамках системы межрегионального взаимодействия оптимальных вариантов закрепления регионов-«продовольственных доноров регионов» за регионами-«продовольственными реципиентами» может быть решена транспортная задача с использованием критерия минимизации совокупных затрат на формирование продовольственных ресурсов.

Варианты формирования продовольственных ресурсов регионов, построенные на сформулированных выше подходах и принципах, могут реализовываться в рамках существующих межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации.

Таким образом, межрегиональное взаимодействие при формировании продовольственных ресурсов субъектов Российской Федерации, по нашему мнению, может быть построено на реализации его следующих основных видов:

- установления долгосрочных связей на базе взаимовыгодных соглашений между регионами-«продовольственными донорами» и регионами-«продовольственными реципиентами» по формированию продовольственных ресурсов, основывающихся на эффективном использовании конкурентных возможностей друг друга;
- формирования и функционирования межрегиональных продовольственных кластеров, возникающих на основе долгосрочных связей и соглашений;
- формирования продовольственных поясов вокруг мегаполисов и крупных промышленных узлов и центров, формирующих урбанизированный облик регионов на основе взаимовыгодных долгосрочных соглашений между регионами;
- создания тыловых продовольственных баз северных регионов страны в более южных регионах страны посредством реализации государственной агропродовольственной политики и соглашений между администрациями субъектов Российской Федерации, расположенных на севере и юге страны;
- образования зон свободного предпринимательства в агропродовольственной сфере горных и засушливых регионов страны с привлечением сюда инвестиций с национального рынка капиталов;

¹⁴ Гантимуров Н. И. Формирование и развитие межгосударственных межрегиональных продовольственных связей в региональном продовольственном рынке // Российский экономический интернет-журнал. 2007. № 1. С. 20.

¹⁵ Костусенко И. И. Факторы формирования продовольственных ресурсов региона: вопросы теории // Вестник агроэкономической науки Северо-Запада / Сев.-Зап. науч.-исслед. ин-т экономики и орг. сел. хоз-ва. Санкт-Петербург; Пушкин, 2008. № 1. С. 47.

– использования возможностей межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации¹⁶.

Межрегиональные взаимодействия при формировании продовольственных ресурсов субъектов Российской Федерации всех видов будут содействовать снижению неравномерности в уровне потребления продуктов питания, в особенности в части излишней поляризации регионов.

Литература

1. Белова Н. Ю. Роль межрегиональных продовольственных связей региона в современных условиях // [Электронный ресурс]. <http://www.chiep.ru/pics/uploads/docs/NIR/CONFERENC/BelovaUA.pdf>.
2. Бутова Т. В., Кривцова М. К., Цихоцкий Ф. Н., Свиридова Е. С. Основные направления межрегионального экономического взаимодействия на примере Центрального федерального округа // Интернет-журнал «Наукоеведение». 2014. Вып. 4 (23). [Электронный ресурс]. URL: <http://naukovedenie.ru>.
3. Гантимуров Н. И. Формирование и развитие межгосударственных межрегиональных продовольственных связей в региональном продовольственном рынке // Российский экономический интернет-журнал. 2007. № 1. С. 20.
4. Гомелько Т. В. Межрегиональные и межотраслевые связи на продовольственном рынке центрального федерального округа // Российское предпринимательство. 2008. № 8. Вып. 2 (117). С. 190–195.
5. Зинина Л. И., Соколов В. Б. О формировании модели стратегического управления продовольственными ресурсами // Современные проблемы науки и образования: Электронный научный журнал. 2013. № 3.
6. Колесникова Н. А. Система организационно-экономического взаимодействия участников межрегиональной агропромышленной интеграции // Бизнес в законе. 2009. № 3. С. 242–245.
7. Косинский П. Д. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. 2012. № 1 (41).
8. Костусенко И. И. Пространственное распределение продовольственных ресурсов: вопросы дифференциации и пути сглаживания неравномерности. Автореферат диссертации на соискание ученой степени докт. экон. наук по специальности 08.00.05. СПб., 2009.
9. Костусенко И. И. Особенности подходов к формированию продовольственных ресурсов региона: теоретический базис и реалии практики // Аграрный вестник Урала. 2008. № 12. С. 4–7.
10. Костусенко И. И. Факторы формирования продовольственных ресурсов региона: вопросы теории // Вестник агроэкономической науки Северо-Запада / Сев.-Зап. науч.-исслед. ин-т экономики и орг. сел. хоз-ва. Санкт-Петербург; Пушкин, 2008. № 1. С. 47–55.
11. Костусенко И. И. Региональный продовольственный рынок // Экономика сельского хозяйства России. 2004. № 3. С. 29.
12. Костусенко И. И. Стратегия продовольственных рынков регионов России и ВТО // АПК: экономика и управление. 2004. № 2. С. 45–52.
13. Лукин В. Е. Межрегиональное экономическое взаимодействие как фактор экономического роста // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2013/02/22544>.
14. Лыгина Л. И. Основные направления развития межрегиональной интеграции и ассоциации экономического взаимодействия // Регион: системы, экономика, управление. 2008. № 1. С. 111–116.
15. Мартынов В. Л., Сазонова И. Е. Межрегиональное взаимодействие в «стратегиях развития» субъектов федерации (на примере Северо-западного экономического района) // Псковский региологический журнал. 2014. № 20. С. 21–31.

References

1. Belova N. Yu. The role of inter-regional relations food region in modern conditions. [electronic resource]. <http://www.chiep.ru/pics/uploads/docs/NIR/CONFERENC/BelovaUA.pdf>.
2. Butova T. V., Krivtsova M. K., Tsihotskiy F. N., Sviridova E. S. (2014) The main directions of inter-regional economic cooperation on the example of the Central Federal District. *Internet magazine «Science of science»*. Vol. 4 (23). [Electronic resource]. URL: <http://naukovedenie.ru>.
3. Gantimurov N. I. (2007) Formation and development of bilateral ties in the inter-regional food regional food market. *Russian Economic online journal*, no 1, p. 20.
4. Gomelko T. V. (2008) Inter-regional and inter-industry linkages in the food market of the Central Federal District. *Russian Entrepreneurship*, no 8, vol. 2 (117), pp. 190–195.
5. Zinina L. I., Sokolov V. B. (2013) On the formation of the model of strategic management of food resources. *Modern problems of science and education: Electronic scientific journal*, no 3.

¹⁶ Костусенко И. И. Стратегия продовольственных рынков регионов России и ВТО // АПК: экономика и управление. 2004. № 2. С. 45–52.

6. Kolesnikova N. A. (2009) System of organizational and inter-regional economic cooperation participants agroindustrial integration. *Business-in-law*, no 3, pp. 242–245.
7. Kosinskiy P. D. (2012) Economic problems of the regions and industry complexes. *Problems of modern economy*, no 1 (41).
8. Kostusenko I. I. (2009) Spatial distribution of food resources: questions of differentiation and smoothing the path of non-uniformity.
9. Kostusenko I. I. (2008) Especially the approaches to the formation of food resources in the region: the theoretical basis and the realities of practice. *Agrarian bulletin of the Urals*, no 12, pp. 4–7.
10. Kostusenko I. I. (2008) Factors of formation of food resources in the region: Theory. Bulletin of agro-economic sciences North-West / North-Western. *Scientific-issled. Inst economy and org. sat. households.*, no 1, pp 47–55.
11. Kostusenko I. I. (2004) Regional food market // *Economics of Agriculture of Russia*, no 3, p. 29.
12. Kostusenko I. I. (2004) Strategy food markets regions of Russia and the WTO. *AIC: economics and management*, no 2, pp. 45–52.
13. Lukin V. E. (2013) Inter-regional economic cooperation as a factor of economic growth. *Modern scientific research and innovation*, no 2 [electronic resource]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2013/02/22544>.
14. Lygina L. I. (2008) The main directions of development of inter-regional integration and association of economic interaction. *Region: systems, economics, management*, no 1, pp. 111–116.
15. Martynov V. L., Sazonova I. E. (2014) Interregional cooperation in the «development strategies» subjects of the federation (for example, the North-West Economic Region). *Pskov regionologicheskyy magazine*, no 20, pp. 21–31.

УДК 339.137.21

Э. В. Загалова,
аспирант Московской академии
предпринимательства при
Правительстве Москвы,
Москва, Россия;
e-mail: zagalova@gmail.com

Экономические аспекты прогнозирования уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры в туризме

Аннотация

Цель работы. В предлагаемой статье рассмотрены методы прогнозирования и оценки конкурентоспособности, которые могут быть эффективно использованы в условиях малых форм предпринимательских структур в туризме.

Материалы и методы. В статье сопоставляются научные методы прогнозирования, каждый из которых имеет как достоинства, так и недостатки. Автор выделяет внешние и внутренние факторы, которые необходимо учитывать при прогнозировании потенциальных возможностей предпринимательской структуры; называет основные показатели проявления каждого фактора.

Результат. Автор делает вывод, что необходимы дальнейшие исследования, результаты которых позволили бы адаптировать существующие методики прогнозирования и оценки к возможностям малых форм предпринимательства.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы туристическими агентствами для повышения их конкурентоспособности.

Ключевые слова: прогнозирование конкурентоспособности предпринимательской структуры, сфера туризма, события микроуровня и макроуровня, экспертные оценки, конкурентные преимущества, предпринимательская деятельность.

E. V. Zagalova,
Postgraduate student,
Moscow Academy of Entrepreneurship
under the Government of Moscow;
Moscow, Russia;
e-mail: zagalova@gmail.com

Economic aspects of predicting the competitiveness level in tourist business

Abstract

Purpose of work. The article looks at the methods of forecasting and evaluating competitiveness that can be used effectively in small forms of business structures in tourism.

Materials and methods. The article compares scientific methods of prediction, each of which has both advantages and disadvantages. The author distinguishes internal and external factors that should be considered when predicting opportunities of a business structure; he points out the main indicators of each factor.

Results. The author concludes that further research is needed, the results of which would allow to adapt existing methods of predicting and evaluating to the opportunities of small business.

Conclusion. The results of the research can be used by travel agencies to improve their competitiveness.

Keywords: forecasting competitiveness of a business structure, tourism, events, micro and macro-level, expert assessments, competitive advantage, entrepreneurial activity.

В современной реальности победа в конкурентной борьбе определяется информацией о динамике внешней среды, о поведении конкурентов и предпочтениях потребителей. Это делает объективной необходимость прогнозирования конку-

рентоспособности предпринимательской структуры и факторов, определяющих её. Для этого имеет смысл исследовать и принять на вооружение специальные научно-обоснованные методы прогнозирования:

- 1) экстраполяцию;
- 2) метод математического моделирования;
- 3) метод нормативно-целевого прогнозирования;
- 4) метод экспертных оценок.

Каждый из перечисленных методов имеет как преимущества, так и недостатки и может быть признан оптимальным в той или иной ситуации, при этом не все методы одинаково эффективно могут быть использованы, к примеру, малыми формами предпринимательства. Так, первые три метода предполагают предварительный сбор большого массива информации, которая должна быть одновременно и конкретна, и однородна, и многопрофильна. Обработка такой информации потребует значительных трудозатрат и затрат времени, что неприемлемо в условиях небольшой предпринимательской структуры. Вышесказанное означает, что в наибольшей степени соответствует возможностям малых форм предпринимательских структур экспертный метод.

Прогнозирование конкурентоспособности предпринимательства должно основываться на анализе его потенциала. Определение потенциальных возможностей структуры является сложной управленческой задачей и важной составляющей стратегического планирования. Решение этой задачи позволит не только принять качественные управленческие решения, но и добиться соответствия реальных возможностей предпринимательской структуры рыночным требованиям, а также разработать эффективные стратегии повышения конкурентоспособности и устойчивости организации.

Нестабильность окружающей среды – один из основных аспектов, которые необходимо учитывать при прогнозировании потенциальных возможностей предпринимательской структуры. Нестабильность может проявляться на трёх уровнях – глобальном уровне, макро- и микро уровне [10]. Подобный аспект исключительно важен для сферы туризма, которая очень чутко реагирует на целый комплекс факторов – и политических (в качестве примера можно привести украинский политический кризис, революцию в Египте, беспорядки в Киргизии, Таиланде и проч.), и экологических (экологическая катастрофа в Мексиканском заливе, землетрясение и радиационное заражение в Японии и т.п.), и экономических (кризис неплатежей, в результате которого разоряются крупные туроператоры – «Капитал-тур», «Ланта-тур»), и социальных (социальная напряжённость на Кавказе и юге России).

Необходимость учёта и анализа этих факторов при прогнозировании глобальных процессов обусловлена их влиянием на политические, экономические и социальные структуры страны, что, в свою очередь, оказывает непосредственное воздействие на потенциал и конкурентный статус

предпринимательской структуры, работающей в её системе. К числу глобальных процессов относятся процессы формирования мировой банковской системы, мировой торговли, мирового рынка капиталов, мирового рынка энергоносителей (формирование мировых цен на них) и т.д.

Анализ макроуровня предполагает исследование событий государственного масштаба, которые в долгосрочной или краткосрочной перспективе оказывают воздействие на рыночные процессы. Это могут быть события, относящиеся к одному из полей анализа внешней среды: политическому, экономическому, социальному, социокультурному или технологическому.

В результате объединения множества событий макроуровня можно окончательно сформировать множество событий микроуровня $КС (kc_1, kc_2, \dots, kc_n)$. К общим факторам внешней среды добавляются специфические факторы регионального уровня, которые также оказывают воздействие на предпринимательскую структуру. В результате исследований всех уровней внешней среды должны быть определены все факторы рыночной среды, которые оказывают воздействие на предприятие $ВФ (вф_1, вф_2, \dots, вф_l)$.

Таким образом, оценка степени адаптивности потенциала предпринимательской структуры к воздействию внешних факторов является одной из важнейших задач стратегического планирования. Чтобы предвидеть конкурентный статус предпринимательской структуры и её потенциальные возможности, прежде всего, следует оценить следующие показатели: сила проявления каждого внешнего фактора рыночной среды; чувствительность конкурентных преимуществ структуры к воздействию внешних факторов рыночной среды; степень адаптации стратегического потенциала предпринимательской структуры к воздействию этих факторов [11].

Как правило, очень сложно предсказать, каким образом критические события КС повлияют на развитие ситуации в стране. По этой причине изначально следует продумать и детально проработать множество вероятных сценариев СЦ (cu_1, cu_2, \dots, cu_m). После этого необходимо, основываясь на экспертных оценках, определить для каждого сценария (сц) суммарную оценку силы действия $C(вф_k, cu_i, t)$ каждого внешнего фактора ($вф_k$) в различные моменты времени t .

Для того чтобы оценить изменение силы действия того или иного внешнего фактора во времени, нужно рассматриваемый период $[0; T]$ разбить на отрезки $[t(kc_m); t(kc_{m+1})]$. Границы этих отрезков должны соответствовать прогнозируемым моментам наступления критических событий из множества КС. Затем при помощи экспертных оценок в начальный и конечный моменты каждого временного отрезка нужно определить суммарную

оценку силы действия внешнего фактора. Сделать это можно по следующей формуле (1):

$$C(\varphi_{\kappa}, cu_i, t) \left(\sum_{j=1}^p h_j \cdot \varphi_{\kappa j} \right) / \sum_{j=1}^p h_j, \quad (1)$$

где h_j – весовой коэффициент компетентности j -го эксперта;

$\varphi_{\kappa j}$ – оценка силы действия k -го внешнего фактора рыночной среды j -ым экспертом;

p – количество экспертов;

t – начальный $t(kc_m)$ или конечный $t(kc_{m+1})$ моменты каждого временного отрезка.

В системе координат, где ось X – это t , а ось Y – $C(\varphi_{\kappa}, cu_i, t)$ (оценка силы действия внешнего фактора) строим линию, соединяя точки $C(\varphi_{\kappa}, cu_i, t(kc_m)); t(kc_m)$ и $C(\varphi_{\kappa}, cu_i, t(kc_{m+1})); t(kc_{m+1})$. Получившаяся в результате линия представляет собой прогнозный график изменения во времени силы воздействия внешнего фактора (φ_{κ}) для определённого сценария (cu_i).

Экспертное определение величин $C(\varphi_{\kappa}, cu_i, t(kc_m))$ возможно проводить при помощи шкалы оценки силы действия внешнего фактора. Предлагаемая шкала содержит следующие градации силы воздействия:

0 баллов – очень слабая;

1 балл – слабая;

2 балла – умеренная;

3 балла – высокая;

4 балла – очень высокая.

Рассмотрим процесс порядок прогноза чувствительности конкурентных преимуществ предпринимательской структуры к влиянию внешних рыночных факторов. Пусть множество конкурентных преимуществ будет обозначено как $KП (kn_1, kn_2, \dots, kn_s)$. Для оценивания чувствительности $\mathcal{C}(kn_k, \varphi_{\kappa}, t)$ k -го фактора конкурентных преимуществ (kn_k) к воздействию l -го внешнего фактора (φ_{κ}) используем шкалу с пятью градациями: от 0 баллов (очень низкая чувствительность) до 4 баллов (очень высокая). Оценка может быть как положительной, если действие фактора (φ_{κ}) благоприятно, так и отрицательной, если действие негативно сказывается на конкурентных преимуществах предпринимательской структуры.

Трансформации конкурентных преимуществ могут происходить в моменты изменения силы действия внешних факторов, т.е. в моменты наступления критических событий, поэтому суммарную оценку чувствительности конкурентных преимуществ следует проводить в начальные и конечные моменты каждого временного отрезка $[t(kc_m); t(kc_{m+1})]$. Это можно сделать при помощи экспертных оценок по следующей формуле (2):

$$\mathcal{C}(kn_{\kappa}, \varphi_{\kappa}, t) \left(\sum_{j=1}^p h_j \cdot kn_{\kappa ij} \right) / \sum_{j=1}^p h_j, \quad (2)$$

где h_j – весовой коэффициент компетентности j -го эксперта;

$kn_{\kappa ij}$ – оценка i -ым экспертом чувствительности k -го конкурентного преимущества предпринимательской структуры к воздействию i -го внешнего рыночного фактора.

В системе координат, где ось X – это t , а ось Y – $\mathcal{C}(kn_{\kappa}, \varphi_{\kappa}, t)$ (чувствительность конкурентных преимуществ) строим линию, соединяя точки $\mathcal{C}(kn_{\kappa}, \varphi_{\kappa}, t(kc_m)); t(kc_m)$ и $\mathcal{C}(kn_{\kappa}, \varphi_{\kappa}, t(kc_{m+1})); t(kc_{m+1})$. Получившаяся в результате линия представляет собой прогнозный график изменения во времени чувствительности конкурентного преимущества (kn_{κ}) к действию внешнего фактора (φ_{κ}).

Рассмотренный подход предполагает, что, во-первых, резкое изменение чувствительности может наступать только в моменты $t(kc_m)$, а во-вторых, при оценке чувствительности в конце интервала $[t(kc_m); t(kc_{m+1})]$ следует принимать во внимание возможность её изменения под воздействием организационно-экономических мероприятий, проводимых предпринимателем.

Очевидной представляется способность рыночных факторов взаимовлиять – усиливать, ослаблять или компенсировать действие друг друга. В соответствии с этим также возрастают или снижаются конкурентные преимущества предпринимательских структур. Учитывая сказанное, обобщённую характеристику чувствительности конкурентного преимущества $\mathcal{C}_o(kn_k, t)$ к воздействию на него внешних факторов (φ_{κ}) можно выразить в виде средневзвешенной чувствительностей данного конкурентного преимущества к каждому из факторов. Формула выглядит следующим образом (3):

$$\mathcal{C}_o(kn_k, cu_m, t) = \sum_{i=1}^l C(\varphi_{\kappa i}, cu_m, t) \cdot \mathcal{C}(kn_k, \varphi_{\kappa}, t) / \sum_{i=1}^l C(\varphi_{\kappa i}, cu_m, t). \quad (3)$$

В таком случае прогнозируемый показатель конкурентного преимущества предпринимательской структуры $KПП(cu_m, t)$ в момент времени t для рассматриваемого сценария (cu_m) будет рассчитываться следующим образом:

$$KПП(cu_m, t) = \sqrt[s]{\prod_{k=1}^s a_k \cdot \mathcal{C}_o(kn_k, cu_m, t)}, \quad (4)$$

где a_k – коэффициент значимости k -го конкурентного преимущества предпринимательской структуры, который определяется экспертно.

Суммарная прогнозная оценка адаптивности $A(\varphi_{\kappa}, t)$ стратегического потенциала предпринимательской структуры к воздействию i -го внешнего рыночного фактора рассчитывается также в начальные и конечные моменты каждого из временных интервалов $[t(kc_m); t(kc_{m+1})]$ при помощи экспертных оценок по формуле (5):

$$A(\varphi_{\kappa}, t) = \left(\sum_{j=1}^p h_j a_{ij} \right) / \sum_{j=1}^p h_j, \quad (5)$$

где h_j – весовой коэффициент компетентности j -го эксперта;

a_{ij} – оценка j -ым экспертом адаптивности стратегического потенциала предпринимательской структуры к воздействию i -го внешнего фактора.

В системе координат, где ось X – это t , а ось Y – $A(\omega\phi, t)$ (адаптивность стратегического потенциала) строим линию, соединяя точки $A(\omega\phi, t(kc_m))$; $t(kc_m)$ и $A(\omega\phi, t(kc_{m+1}))$; $t(kc_{m+1})$. Получившаяся в результате линия представляет собой прогнозный график изменения во времени адаптивности стратегического потенциала под действием внешнего фактора ($\omega\phi$). В моменты наступления критических событий график адаптивности может содержать конечные разрывы.

Под действием организационно-экономических мероприятий, проводимых предпринимателем с целью наращивания собственного стратегического потенциала возможно изменение адаптивности в конце временного интервала $t(kc_m)$; $t(kc_{m+1})$. Это необходимо принимать во внимание в процессе проведения экспертной оценки.

Обобщающую характеристику адаптивности стратегического потенциала предпринимательской структуры $АП(cu_m, t)$ к влиянию всех внешних рыночных факторов в момент времени t в рассматриваемом сценарии предлагается вычислять по следующей формуле:

$$АП(cu_m, t) = \sqrt[i]{\prod_{i=1}^i \gamma_i \cdot A(\omega\phi_i, t)}, \quad (6)$$

где γ_i – весовой коэффициент адаптивности стратегического потенциала предпринимательской структуры к воздействию i -го внешнего рыночного фактора, вычисляемый по формуле

$$\gamma_i = C(\omega\phi_i, cu_m, t) / \sum_{i=1}^i C(\omega\phi_i, cu_m, t). \quad (7)$$

Полученные результаты могут послужить базой в решении задачи прогнозирования потенциальных возможностей предпринимательской структуры $КСП(cu_m, t)$ в различные моменты времени для рассматриваемого сценария. В качестве числовой прогнозной характеристики можно использовать следующий показатель:

$$КСП(cu_m, t) = \sqrt{КПП(cu_m, t) \cdot АП(cu_m, t)}. \quad (8)$$

Использование данной формулы (8) для расчёта потенциальных возможностей предпринимательской структуры даёт возможность принять во внимание силу влияния всей совокупности внешних факторов, а также чувствительность конкурентных преимуществ предпринимательской структуры и её адаптивность к воздействию данных факторов. Анализировать показатель $КСП(cu_m, t)$ нужно отдельно для каждого сценария развития внешней среды.

К сожалению, экспертный метод всегда субъективен, и полученные на его основе оценки не всегда приносят ожидаемый положительный эффект. К примеру, сформированная структура по

прогнозированию может оказаться неадекватной поставленным перед ней задачам вследствие несоответствия квалификации исполнителей сложности реальной ситуации. Тем не менее эта проблема достаточно эффективно может быть устранена. Для этого при создании группы по прогнозированию нужно применить одну из адаптивных структур управления, в частности матричную [1].

Таким образом, показатели конкурентоспособности предпринимательских структур и их продукции формируются под воздействием большого количества внешних и внутренних факторов, при этом часто по ним отсутствует информация либо их просто невозможно выделить. В этом случае ход изменения рассматриваемых показателей можно привязывать не к факторам, а ко времени, что приводит к образованию одномерных временных рядов.

Литература

1. Болонин А. И., Алексеева С. Г. Состояние и направления развития инновационной экономики России // Вестник Академии. 2014. № 1. С. 5–8.
2. Болонин А. И., Лайманов К. Д. Детерминанты формирования стратегий развития региональных социально-экономических систем в условиях отраслевой интеграции // Микроэкономика. 2013. № 4. С. 94–95.
3. Ермоловская О. Ю., Евстропов Н. А. Динамика российского рынка коммерческой недвижимости в разрезе различных секторов предпринимательской деятельности // Вестник Академии. 2013. № 3. С. 43–46.
4. Каргина Л. А. Методика использования интернета для повышения объема продаж // Вестник Академии. 2012. № 4. С. 58–61.
5. Рагулина Ю. В., Болонин А. И. Тенденции глобализации и роль знаний в управлении финансами и процессами производства // Транспортное дело России. 2011. № 8. С. 117–119.
6. Чернухина Г. Н. Эволюция и современное состояние экономики России // Вестник Академии. 2011. № 4. С. 18–21.
7. Официальный сайт Федерального агентства по туризму Министерства культуры Российской Федерации. URL: <http://www.russia-tourism.ru/rubriki/-1124140683/>
8. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>
9. Всё о туризме и путешествиях. URL: <http://profi.travel.ru/stats/inout.html>
10. Danilenko info. URL: <http://www.danilenko.info/tourstat.html>
11. Туристическая библиотека. Всё о туризме. URL: <http://tourlib.net/>

References

1. Bolonin A. I., Alekseev S. G. (2014) Status and Trends of the innovation economy in Russia. *Bulletin of the Academy*, no.1, pp. 5–8.
2. Bolonin A. I., Laipanov K. D. (2013) Determinants of development strategy of regional socioeconomic systems in terms of sectoral integration. *Microeconomics*, no. 4, pp. 94–95.
3. Yermolovskaya O. Y., Yevstropov N. A. (2013) Dynamics of the Russian commercial real estate market in the context of the various sectors of business. *Bulletin of the Academy*, no. 3, pp. 43–46.
4. Kargina L. A. (2012) The method of using the Internet to increase sales. *Bulletin of the Academy*, no. 4, pp. 58–61.
5. Ragulina Y. V., Bolonin A. I. (2011) Trends of globalization and the role of knowledge in financial management and production processes. *Transportation business in Russia*, no. 8, pp. 117–119.
6. Chernukhina G. N. (2011) Evolution and current state of the Russian economy. *Bulletin of the Academy*, no. 4, pp.18–21.
7. The official website of the Federal Tourism Agency of the Ministry of Culture. URL: <http://www.russiatourism.ru/rubriki/-1124140683/>
8. The official website of the Federal State Statistics Service. URL: <http://www.gks.ru/>
9. All about tourism and travel. URL: <http://profi.travel.ru/stats/inout.html>
10. Danilenko info. URL: <http://www.danilenko.info/tourstat.html>
11. Travel Library. All about tourism. URL: <http://tourlib.net/>

УДК 336.741.242.12

В. А. Манахов,
аспирант Московской академии
предпринимательства при
Правительстве Москвы, Россия;
e-mail: ii-vas@yandex.ru

Майнинг как инновационная идея бизнеса

Аннотация

Цель работы. Рассмотреть майнинг как инновационную идею бизнеса. На основе анализа выявить основные проблемы этой новой формы предпринимательской деятельности, оценить степень ее риска.

Материалы и методы. Рассмотрена история появления майнинга, проанализирована статистика изменения курса и сложности использования криптовалюты биткоин.

Результат. Сделан вывод о неблагоприятных условиях для майнинга в настоящее время, описаны основные стратегии поведения майнера, проанализированы возможные риски в этом виде предпринимательской деятельности.

Заключение. Органы государственной власти могут использовать результаты исследования для разработки нормативно-правовой базы, касающейся добычи криптовалют. Результаты исследования будут полезны предпринимателям, желающим заняться новой формой деятельности.

Ключевые слова. Майнинг, криптовалюта, биткоин, предпринимательская деятельность, инновации.

V. A. Manahov,
Post-graduate student, Moscow
Academy of Entrepreneurship under the
Government of Moscow, Russia;
e-mail: ii-vas@yandex.ru

Mining as an innovative business idea

Abstract

Purpose of the work is to consider mining as an innovative business idea, to identify the main problems of this new form of business, to assess its risks.

Materials and methods. The author describes the background of mining, analyzes statistics of exchange rate changes and the difficulties of using bitcoin.

Result. The author considers that conditions for mining are unfavorable at present. The article describes the basic strategies of miner's behavior, analyzes the possible risks in this kind of business.

Conclusion. Public authorities can use the results of this research to create the regulatory framework regarding production cryptocurrency. The Results of the research will be useful to businessmen who want to engage in this new form of activity.

Keywords: Mining, cryptocurrency, bitcoin, entrepreneurial activity, innovation.

Зарождение майнинга как процесса добычи криптовалют произошло в 2009 году, после создания первой криптовалюты – биткоин (англ. bitcoin).

Биткоин – это пиринговая электронная платёжная система, использующая одноимённые единицы для учёта, разработанная в 2008 году. Сеть абсолютно децентрализована, не имеет центрального администратора или какого-либо его аналога и работает за счет пользователей по всему миру.

Майнинг осуществляется посредством вычисления определенных компьютерных алгоритмов хеширования. У сети криптовалюты имеется общая сложность вычислений. Чем больше вычислительная мощность отдельного устройства, тем больший объем от общего количества валюты оно сможет добыть.

В самом начале, когда об этой форме деятельности не было известно широкому кругу

лиц, процесс добычи можно было осуществлять, затрачивая ничтожно малые объемы ресурсов компьютера. Впоследствии, с распространением информации и лавинообразным увеличением количества добытчиков, сеть становилась все масштабнее и сложнее.

В настоящее время существует множество специальных устройств для майнинга, которые называются «асики» (англ. ASIC). Они отличаются высокой производительностью и низким энергопотреблением по сравнению с традиционными компьютерными аппаратными средствами. Однако не любые криптовалюты можно майнить на асиках. Существует множество алгоритмов хеширования (например: script, script-n, quark и другие), создание асиков для которых является технически очень сложной задачей, поэтому для подобных алгоритмов в основном используется вычислительная мощь видеокарт и процессоров.

На сегодняшний день общая мощность только одной сети биткоин составляет 883 000 петафлопсов. Для сравнения: вся вычислительная мощность суперкомпьютеров из ТОП-500 составляет лишь 250 петафлопсов. Сложность сети возросла до огромного масштаба и продолжает расти

с каждым днем. Сложно представить, насколько еще может увеличиться данный показатель активности.

На графике наглядно видно геометрический рост сложности сети биткоин с июня 2013 года по июнь 2014 года (рис. 1).

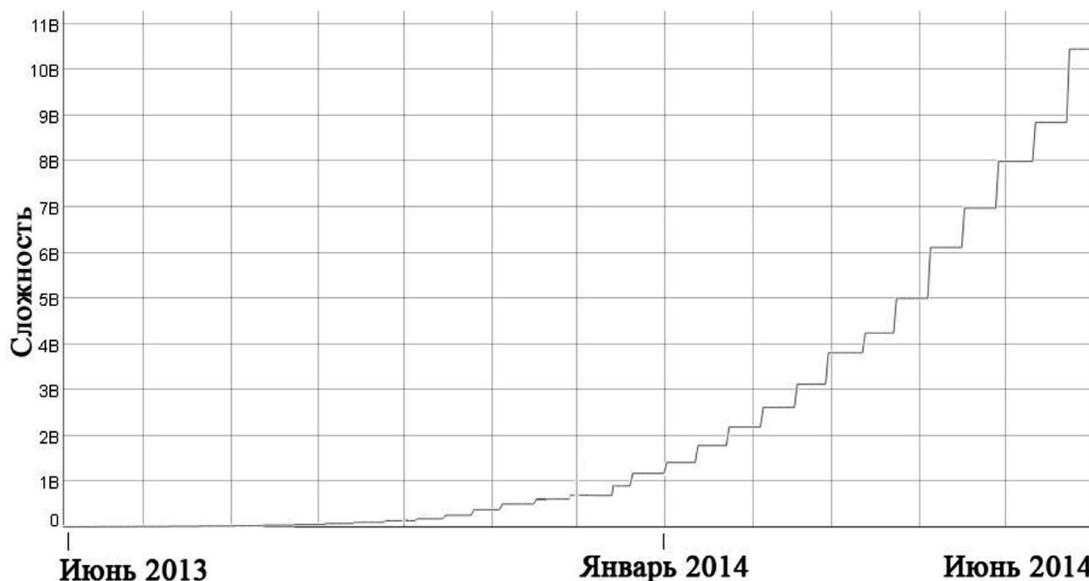


Рис. 1. Динамика изменения сложности сети биткоин

В данных условиях процесс майнинга является чрезвычайно рискованным видом предпринимательской деятельности: поскольку сложность постоянно растет, то количество добытых монет становится все меньше и меньше с каждым месяцем. Рассчитать, насколько возрастет сложность, не представляется возможным, поскольку этот показатель зависит от огромного числа параметров, таких как цена криптовалюты на бирже, новости, поведение трейдеров и майнеров.

Доходы майнеров складываются из количества добытых монет. Здесь есть два варианта: либо

сразу продать валюту на бирже, либо ожидать в надежде, что курс вырастет и продать по более высокой цене. Сформировалась тенденция лавинообразного повышения курса с последующим более плавным откатом цены назад, поэтому помимо знаний и навыков в «железе», майнеру необходимо обладать знаниями в области трейдинга.

Курс биткоина к доллару США с июня 2013 года по июнь 2014 года изменился более чем в 5 раз (рис. 2).

Это означает, что те майнеры, которые запаслись терпением и не продавали намайненное

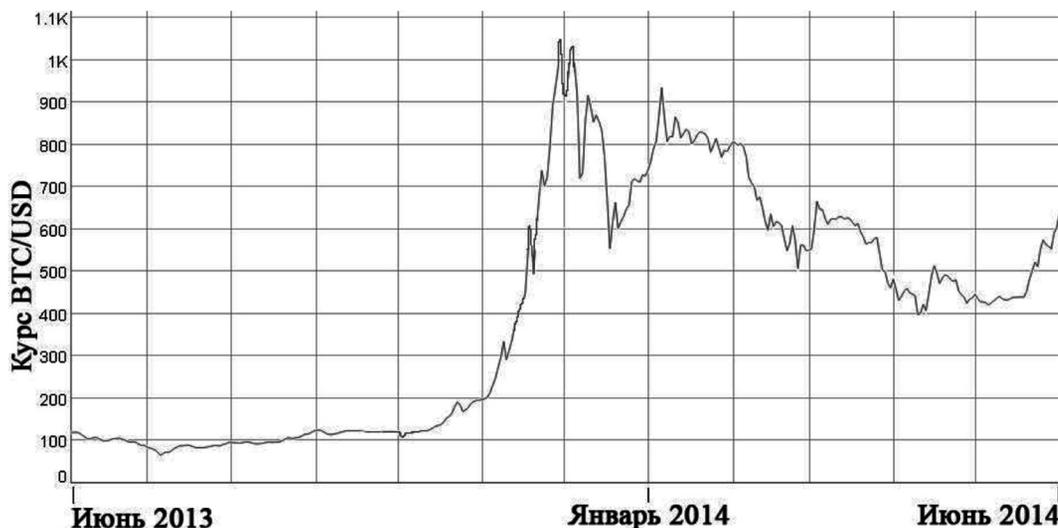


Рис. 2. Динамика изменения курса стоимости биткоина

сразу, получили пятикратную прибыль в настоящем. Однако это вовсе не означает что стратегия накопления является самой прибыльной в данном деле, ведь если спрос на криптовалюты снизится или даже исчезнет, то все усилия и расходы никогда уже не принесут желанной прибыли.

Кроме того, в России и в мире в целом нет сформировавшегося законодательства относительно биткоина и его регулирования, что делает проблематичным ведение данного вида деятельности. Например, в налоговом законодательстве нет абсолютно никаких положений относительно того, какую часть прибыли от добытого таким видом деятельности необходимо перечислять в виде налогов. Все это будет формироваться еще несколько лет, а до тех пор воспользоваться всеми «вкусностями» данного вида деятельности затруднительно.

Итак, в настоящее время майнинг, можно отнести к предпринимательской деятельности с высокой степенью риска. Кроме того, не разработана законодательная база для данного вида деятельности, что вносит ряд неясностей для предпринимателя.

Литература

1. *Березовин Н. А.* Основы криптографии: учеб. пособие. Минск: Новое знание, 2004.
2. Новости и события сети биткоин. URL: <http://bitcoin-info.net>.
3. Официальный сайт биткоин. URL: <http://bitcoin.org>.
4. Форум биткоин. URL: <https://bitcointalk.org>.
5. Статистика криптовалют. URL: <http://bitinfocharts.com/>.

References

1. Berezovin N. A. (2004) Foundations of cryptography: a tutorial.
2. News and events of the bitcoin network. URL: <http://bitcoin-info.net>.
3. Bitcoin – official website. URL: <http://bitcoin.org>.
4. Bitcoin Forum. URL: <https://bitcointalk.org>.
5. Statistics of cryptocurrencies. URL: <http://bitinfocharts.com/>.

УДК 316.354

Е. В. Арсенова,

кандидат экономических наук,
профессор, декан факультета
«Менеджмент», ФГОБУ ВПО
«Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: tvbutova@mail.ru

А. О. Судибье,

бакалавр факультета «Государственное
и муниципальное управление», ФГОБУ
ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: elenaarsenova@mail.ru

А. Т. Шарудинова

бакалавр факультета «Государственное
и муниципальное управление» ФГОБУ
ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: elenaarsenova@mail.ru

Сити-менеджмент

Аннотация

Цель работы. Обосновать возможность и целесообразность применения практики сити-менеджмента на территории Российской Федерации.

Материалы и методы. Произведен системный анализ практики сити-менеджмента.

Результат. Выявлены основные преимущества модели управления с использованием системы сити-менеджмента.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы органами власти для повышения эффективности управления муниципальными образованиями.

Ключевые слова: сити-менеджмент, местное самоуправление, администрация, муниципальное образование.

E. V. Arsenova,

Candidate of Economic Sciences, Dean
of the faculty of Management, Financial
University under the Government of the
Russian Federation, Moscow, Russia,
e-mail: tvbutova@mail.ru

A. O. Soudibie,

Bachelor of the Faculty of State and
Municipal Management, Financial
University under the Government of the
Russian Federation, Moscow, Russia,
e-mail: elenaarsenova@mail.ru

A. T. Sharudinova,

Bachelor of the Faculty of State and
Municipal Management, Financial
University under the Government of the
Russian Federation, Moscow, Russia,
e-mail: elenaarsenova@mail.ru

City management

Abstract

Purpose of work. To prove opportunity and expediency of application of city management in Russian Federation.

Materials and methods. The system analysis of system of city management is made.

Results. *The main advantages of model of management with the use of system of city management are revealed.*

Conclusion. *Results of research can be used by authorities to increase management efficiency by municipalities.*

Keywords: *city management, local government, administration, municipality.*

Хотя практика сити-менеджмента пришла к нам с Запада, но это, как часто бывает, наше хорошо забытое старое. Истоки этой модели управления можно обнаружить еще в Великом Новгороде, где народное вече избирало посадника. Порядок выборов был прост и незамысловат: за кого сильнее прокричат, тот и будет посадником, то есть, говоря современным языком, сити-менеджером. В средневековой Венеции в роли своеобразного сити-менеджера выступал дож; его избирали на совете, в который входили представители старейших и богатейших венецианских родов.

Впервые сити-менеджеры появились в США в 1914 году, а широкое распространение получили в 30-е годы прошлого века. В настоящее время контрактный менеджмент охватывает около 90 процентов графств и поселений США. В Германии же, наоборот, все больше муниципалитетов принимает такую систему управления, когда бургомистр одновременно возглавляет исполнительную и представительную власть [5].

Возможность введения поста сити-менеджера была предусмотрена еще в законе о МСУ 1995 года, но широкого распространения не получила. Поправки 2003 и 2006 года предлагали муниципальным образованиям три варианта организации управления. Первый, привычный нам, предусматривает прямые выборы мэра («президентская республика»). Второй предполагает, что главу муниципалитета выберут депутаты среди своих коллег, а реальным управлением хозяйством будет заниматься сити-менеджер, назначаемый по конкурсу («парламентская республика»). Третий вариант – «смешанный», при котором глава города избирается прямым голосованием, он же возглавляет местный горсовет (или думу), а сити-менеджер, реально управляющий хозяйством, назначается на конкурсной основе. Конкурсная комиссия и во втором, и в третьем случаях на 2/3 формируется депутатами муниципалитета, а на 1/3 – губернатором [9].

В отличие от отмены выборов губернаторов, введение системы сити-менеджеров оказалось растянутым по времени. К 2006 году новый порядок управления приняли 4000 муниципальных образований, к 2009-му – 9000.

С 1 января 2006 г. вступила в действие новая редакция федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Наибольшим изменениям подверглась структура управления городом [1].

Согласно этому закону главой местной администрации может быть глава МО либо лицо, на-

значаемое на должность главы местной администрации по контракту, заключаемому по результатам конкурса на замещение указанной должности на срок полномочий, определяемый уставом муниципального образования [10]. В этом случае главой муниципального образования (мэром города) является председатель представительного органа муниципального образования (однако в муниципальных образованиях, имеющих статус сельских поселений, а также в муниципальных образованиях городов Москвы и Санкт-Петербурга возможно сочетание в одном лице трех должностей – главы муниципального образования, главы представительного органа, главы местной администрации).

Контракт с сити-менеджером заключается на срок полномочий представительного органа муниципального образования, принявшего решение о назначении лица на должность главы местной администрации (до дня начала работы представительного органа муниципального образования нового созыва), но не менее чем на два года.

Требования к кандидатам на должность главы администрации – менеджера обычно включают в себя:

- наличие избирательной правоспособности (права избирать и быть избранным);
- возрастной ценз (не моложе 25 лет);
- образовательный ценз (высшее профессиональное образование);
- стаж (например, не менее 3-х лет работы на выборных муниципальных или государственных должностях, на руководящих должностях муниципальной или государственной службы);
- деловая репутация (положительные отзывы с предыдущих мест работы (службы);
- знание федерального и регионального законодательства;
- положительное заключение государственной экспертной комиссии о возможности исполнения должностных обязанностей главы местной администрации по осуществлению отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления законами субъекта Российской Федерации.

Назначению на должность главы администрации по контракту предшествует проведение конкурса на замещение этой должности. Порядок проведения конкурса устанавливает представительный орган муниципального образования.

Глава местной администрации, осуществляющий свои полномочия на основе контракта, под-

контролен и подотчетен представительному органу муниципального образования.

Если власть в муниципалитете организована по схеме «мэр – сити-менеджер», то мэр (глава города) – это политик, который осуществляет общее руководство городом. В основном мэр работает с городским Советом депутатов и выполняет представительские функции. Наемный сити-менеджер – это исполнитель, который отвечает за ситуацию в энергетике, ЖКХ, на транспорте и т.д., то есть организует нормальную работу городского хозяйства. Кроме того, сити-менеджер отвечает за исполнение бюджета и управляет муниципальной собственностью.

Преимуществом модели управления городом, при которой сити-менеджер является высшим должностным лицом, является следующее.

Во-первых, хозяйством в городе занимается профессионал-управленец, а не политик. Он не обременен опасениями, что население не переизберет его на следующий срок, а поэтому вполне может пойти на непопулярные меры, которые в перспективе обернутся благом для экономики города. Сити-менеджер удален от политических игр местных кланов, он вне политики.

Во-вторых, случается, что недовольные властью горожане не столько выдвигают нового мэра, сколько пытаются снять с должности прежнего.

В-третьих, персона сити-менеджера избирается конкурсной комиссией, в которую входят представители как местной администрации и местной думы, так и региональных властей. Избранный несет тройную ответственность.

В-четвертых, сити-менеджера легче освободить от должности, чем всенародно избранного мэра. При невыполнении контракта со стороны сити-менеджера, собрав двустороннюю комиссию, можно его уволить и нанять нового. Процедура смены власти максимально прозрачная [2].

В-пятых, четко прописанные конкурсные требования к претендентам гарантируют определенный уровень профессиональной пригодности, а грамотно составленный контракт определяет компетенцию сити-менеджера, за рамки которой он выйти не сможет (а значит, не будет и традиционных конфликтов из-за полномочий).

В-шестых, в отличие от прямых выборов мэра проведение конкурса на должность сити-менеджера не требует серьезных бюджетных расходов. В случае плохой работы сити-менеджер будет просто уволен, а конкурс на эту должность проведут вновь.

В-седьмых, если новая схема формирования и работы городской власти окажется неэффективной, возможно вернуться к прежнему порядку, в этом случае соответствующие юридические действия также не потребуют финансовых затрат из городского бюджета.

Считается, что внедрение практики сити-менеджмента в комплексе прибавит инвестиционной привлекательности муниципальным образованиям.

Должность сити-менеджера введена в Кургане, Нижнем Новгороде, Казани, Мурманске и некоторых других городах.

Эксперты отмечают, что сити-менеджер – оптимальная форма для управления городским хозяйством. При этой схеме более четко очерчены роли органов МСУ. Представительный орган – городской совет или дума – становится мозговым центром, в котором активные жители поселения думают, в каком направлении должна развиваться территория, ищут нестандартные пути привлечения ресурсов.

Однако если для столицы субъекта федерации найдутся самые лучшие кадры, то массовое внедрение института сити-менеджеров в периферийных муниципальных образованиях в ситуации огромного дефицита опытных управляющих может привести к дезорганизации, разрыхлению вертикали власти.

Литература

1. Бумова Т. В., Дунаева А. К., Удачин Н. О. Взаимодействие власти и бизнеса на местном уровне // Муниципальная академия. 2012. № 2. С. 40–46.
2. Бумова Т. В., Свиридова Е. С. Управление инновационным социально-экономическим развитием мегаполиса: понятие, сущность, значение // Микроэкономика. 2013. № 6. С. 77–81.
3. Город новостей. URL: <http://www.city-n.ru/view/163754.html>.
4. Областная газета Свердловской области. URL: <http://www.oblgazeta.ru/zemstva/4455/>
5. Рагулина Ю., Бумова Т. В. Пространственная интеграция Москвы: понятие, сущность, значение // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 10. С. 67–74.
6. РИА новости. URL: <http://ria.ru/spravka/2011/0920/440697142.html#ixzz2sMpgvqI5>.
7. Российская газета. URL: <http://www.rg.ru/2006/02/18/municipalitet-dok.html>.
8. Сити-менеджер. URL: http://gov.cap.ru/hierarchy_cap.asp?page=/.196/7372/7373/12853/12854/24726.
9. Федеральный закон от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
10. Федеральный закон от 15 февраля 2006 года № 24-ФЗ «Об изменениях, внесенных в ФЗ № 131 от 6 октября 2003 года».
11. Центр публичной политики «Импульс». URL: <http://politvolga.ru/analitika/siti-menedzhment-plyusy-i-minusy-novoi-sistemy-upravlenija.html>

References

1. Butova T. V., Dunayeva A. K., Udachin N. O. (2012) Power and business interaction at local level is successful. *Municipal academy*, no. 2. P. 40–46.
2. Butova T. V., Sviridova E. S. (2013) Management of innovative social and economic development of the megalopolis: concept, essence, value. *Microeconomics*, no. 6. P. 77–81.
3. City of news. URL: <http://www.city-n.ru/view/163754.html>.
4. Regional newspaper of Sverdlovsk region. URL: <http://www.oblgazeta.ru/zemstva/4455/>
5. Ragulina Y., Butova T. V. (2013) Spatial integration of Moscow: concept, essence, value. *Problem of the theory and practice of management*, no. 10. P. 67–74.
6. RIA Novosti news agency. URL: <http://ria.ru/spravka/20110920/440697142.html#ixzz2sMpgvqI5>.
7. Russian newspaper. URL: <http://www.rg.ru/2006/02/18/municipalitetiy-dok.html>.
8. City Manager. URL: http://gov.cap.ru/hierarchy_cap.asp?page/196/7372/7373/12853/12854/24726
9. Federal Law of October 6, 2003 No. 131-FZ «About the general principles of the organization of local government in the Russian Federation».
10. Federal Law of the Russian Federation of February 15, 2006 No. 24-FZ «About changes made to No. 131 Federal Law of October 6, 2003».
11. Center of public policy «Impulse». URL: <http://politvolga.ru/analitika/siti-menedzhment-plyusy-i-minusy-novoi-sistemy-upravleniya.html>.

УДК 332.14

Н. А. Завалько,
доктор экономических наук,
доцент, Московская академия
предпринимательства
при Правительстве Москвы,
Москва, Россия,
e-mail: patapskaya@mail.ru

Региональная экономика как фактор, определяющий темпы экономического роста страны

Аннотация

Цель работы. В современных экономических условиях решающее значение для роста экономики страны в целом имеют и будут в среднесрочной перспективе иметь регионы, а это значит, что рост региональных экономик определит глобальный тренд развития национальной экономики.

Материалы и методы. Изучение вопросов взаимосвязи размеров региональной экономики с ее темпами роста, позволит не только выявить тенденции развития, но и наметить необходимые пути поддержки и развития региональных систем в перспективе.

Результат. Выявлена связь между массой/размером экономики региона и темпами его экономического роста.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для прогнозирования темпов роста экономики отдельных регионов и экономики страны в целом.

Ключевые слова: региональная экономика, валовой региональный продукт, темпы роста, размер региональной экономики.

N. A. Zavalko,
Doctor of Economics, Associate Professor,
Moscow Academy of Entrepreneurship
under the Government of Moscow,
Moscow, Russia,
e-mail: patapskaya@mail.ru

Regional economy as a factor determining the rate of economic growth of the country

Abstract

Objective. In current economic environment crucial for growth of the economy in general have and will in the medium term have regions, which means that the growth of regional economies determine the global trend of development of the national economy.

Materials and methods. Study of the interrelationship size of the regional economy with its growth not only identify trends, but also identify ways to support the necessary development and regional systems in the future.

Result. The correlation between mass/ size of the region's economy and rates of its economic growth is identified.

Conclusion. The results can be used to predict the growth rate of the economy of certain regions and the economy as a whole.

Keywords: regional economy, gross regional product, growth rate, the size of the regional economy.

Проблема роста сегодня является наиболее актуальной для российской экономики в контексте не только обеспечения высоких темпов, устойчивых в длительной перспективе, но и перехода на его качественный уровень. В связи с этим выявление причин, источников и механизмов обеспечения экономического роста является важной теоретической и практической задачей.

В настоящее время следует уделить повышенное внимание выявлению механизма и источников, формирующих рост региональных

экономик. Причина, по которой этому аспекту следует уделить первостепенное внимание, заключается в том, что в существующих условиях решающее значение для роста национального хозяйства имеют и будут в среднесрочной перспективе иметь регионы и, стало быть, рост региональных экономик определит глобальный тренд национальной экономики. Но с региональным ростом не все так просто. За последнее десятилетие в нем обнаружился ряд признаков, которые не дают однозначной оценки сути данного

роста. Эти особенности заключаются: во-первых, в противоречивости регионального экономического роста; во-вторых, в отсутствии надежных и рациональных механизмов и источников роста в регионах; в-третьих, в отсутствии оригинальных подходов к решению проблем.

В экономике существует известное положение: чем крупнее экономика, тем ниже темпы ее роста. Это положение с последней трети прошлого века перекочевало из международных сопоставлений в регионалистику и стало одной из его догм. Действительно, в мировой практике наблюдается указанный факт. Это принято объяснять тем, что экономика переходит с так называемой инфляционной стадии развития на инновационную [1]. В результате происходит изменение внутренней, отраслевой структуры национального хозяйства, повышается доля услуг и снижается доля непосредственного производства как в занятости населения, так и в ВВП и других показателях, а также изменяется структура продукта – в стоимости продукта снижается доля материальных затрат и растет доля нематериальных и т.д., все это сопровождается снижением темпов роста и переходом экономики к умеренным темпам роста [3].

Для нас важно знать: можно ли и насколько корректно переносить эту схему на региональный и субрегиональный уровни и с ее помощью изучать поведение региональных экономик?

Для ответа на данный вопрос проведем эмпирическое исследование выдвинутой гипотезы о снижающемся темпе роста региональной экономики по мере увеличения ее размера. В качестве эмпирической базы приняты статистические данные ФСГС России. Основным показателем, по которому проводилось исследование, – валовой региональный продукт (ВРП). Первичные статистические данные были скорректированы в нескольких направлениях. Первое – вместо абсолютных данных использованы относительные: использовались цепные и базисные темпы роста ВРП. Второе – для определения размера региональной экономики использовался показатель отношения ВРП региона к ВРП России. Третье – было проведено ранжирование обоих параметров: темпов роста и удельного веса ВРП региона в ВРП страны. В качестве критерия группировки использовался показатель удельного веса ВРП региона в ВРП страны.

Для подтверждения выдвинутой гипотезы о влиянии размера региональной экономики на темпы ее роста были рассчитаны следующие коэффициенты: численность группы, средняя по группе и ее удельный вес по отношению к средней по стране, коэффициент корреляции между параметрами внутри группы, дисперсия. Для сравнения было взято несколько периодов: 2001, 2003, 2005, 2007, 2009, 2011, 2013 гг. По каждому

году проводилась индивидуальная группировка регионов и расчет соответствующих индикаторов. Полученные индивидуальные таблицы сгруппированы в одну общую, с которой в дальнейшем проводилась работа.

Анализ проводился в двух ракурсах: по времени и по размеру региональной экономики. Анализ по времени показал, что если исходить из ВРП общего по стране, то, несмотря на рост экономики России, темпы роста региональных экономик не снижались. Напротив, мы имеем поступательный рост региональных и национальной экономик до 2004 г., затем наблюдается незначительная коррекция, которая вылилась в общее падение в 2009 г. (5,6 %) и в 2013г. (12%). Таким образом, если в разрезе экономики страны в целом отмеченная ранее закономерность не подтверждается: с ростом размера экономики происходит падение темпов ее роста, то в отношении региональных экономик данное правило срабатывает. Эта тенденция не линейна и не одномерна. Что касается противоречивости национальной экономики, то, полагаем, причина не в закономерности как таковой, а в региональной структуре экономики России.

Речь идет о возможности манипулирования структурой региональных экономик, связанных с увеличением численности и доли малых экономик, и сокращением числа крупных экономик, с одной стороны, и возможности изменения структурной конфигурации национального хозяйства, связанной с изменением места различных экономик, – с другой [4]. Это предположение подтверждается, если провести группировку региональных экономик по размеру и проверить связь последнего параметра с темпами роста. Национальная экономика России была разбита на 9 групп, каждую из которых образуют субъекты Российской Федерации. В качестве критерия группировки региональных экономик выступил показатель удельного веса ВРП региона в ВРП страны. До интервала 1,0 % к ВРП страны – по уровню 0,25 ВРП страны, после 1,1 до 2,0 % группировка регионов велась по уровню 0,5 ВРП. После 2,1 до 3,0 % – по 1 ВРП, с 3,1 до 5,0 % – 2 ВРП. Отдельную группу представляли регионы свыше 5,1 % ВРП.

В первом приближении статистика подтверждает выдвинутую ранее гипотезу о взаимосвязи темпов роста и величины региональной экономики: наивысшие темпы роста демонстрировали более мелкие экономики, т.е. чем больше размер экономики, тем ниже были темпы роста [5].

Обобщение временного аспекта в целом подтверждает наличие зависимости темпов роста региональной экономики от размера. В то же время в отдельных аспектах наблюдаются противоречия, а также недостаточные основания для опроверже-

ния данной зависимости, но и для формулировки другого варианта, поэтому требуется дополнить данный аспект структурным анализом.

Результаты здесь следующие. Первая группа, которую формируют регионы с размером экономики, находящимся в интервале до 0,25 % ВВП страны, в целом выдерживает обозначенную тенденцию: с ростом размера экономики снижаются темпы ее роста. Вторая группа регионов в среднем имеет больший размер экономик – 0,37–0,40, против 0,12–0,15 первой группы, т.е. больше почти в 3 раза, в целом темпы роста по группе оказываются ниже, чем в первой группе. Третья группа – размер 0,51–0,75 % ВВП страны – демонстрирует противоречивую тенденцию как внутри себя, так и в сравнении с предыдущими группами, это в свою очередь связано: во-первых, с увеличением размера экономики группы, замедление темпов роста наблюдается, но при этом изменения в размере экономики сопровождались изменением численности группы, которое вносило свои коррективы. Во-вторых, определенное и, полагаем, даже более значительное влияние на динамику основных параметров оказывала внутренняя субъектная структура группы. Но в целом и эта группа регионов подтверждает высказанное ранее предположение о зависимости темпов роста от размера региональной экономики: с ростом размера экономики наблюдается замедление темпов роста ВВП.

Четвертая группа – интервал размера экономики 0,76–1,0 % ВВП – в целом подтверждает высказанную ранее гипотезу. Пятая группа – интервал 1,1–1,50% ВВП – также подтверждает выдвинутую гипотезу и открывает новое правило: если в группе растет численность регионов, но при этом неизменной остается размер средней экономики, что фиксируется коэффициентами вариации, то при прочих равных условиях происходит снижение темпов роста ВВП по группе.

При сокращении численности, сопровождаемой ростом среднего размера региональной экономики и низкой вариации между субъектами по основным параметрам, происходит снижение темпов роста ВВП. При уменьшении же численности регионов в группе и росте вариации по основным параметрам внутри нее по субъектам происходит, как правило, рост ВВП [2]. При увеличении численности группы, сопровождаемом снижением размера экономики и ростом вариации внутри группы по различным параметрам, происходит снижение темпов роста ВВП. Выявленные тенденции подтверждаются также и на примере других групп – с шестой по девятую.

В результате проведенного исследования были получены следующие результаты. Первый – действительно, между размером региональной экономики и темпами ее роста по ВВП

имеет место обратная зависимость: с ростом размера массы региональной экономики темпы роста снижаются. Но это вовсе не означает, что чем меньше размер экономики, тем выше темпы роста, а чем больше размер/масса экономики, тем ниже темпы ее роста.

Второй – отмеченная зависимость имеет дискретный, а не непрерывный характер. Это означает, что динамика основных параметров региональной экономики варьируется в определенных пределах размера региональной экономики. Речь идет о том, что для поведения региональных экономик оказываются характерными определенные коридоры возможного, внутри которых их поведение одно, а за пределами – другое. Это, в частности, означает, что увеличение размера/массы региональной экономики в определенном интервале не предполагает пропорционального снижения темпов роста ее ВВП. Напротив, находясь в определенном коридоре возможного, региональная экономика, увеличивая свой размер/массу, может демонстрировать повышение темпов роста, т.е. высокие темпы роста не противостоят росту размера/массы региональной экономики. Получены эмпирические доказательства, указывающие на то, что рост региональной экономики в пределах некоторого коридора возможности не снижает, порой даже увеличивает темпы роста ее ВВП. Таким образом, можно утверждать наличие у регионального развития определенно-го коридора возможностей.

Третий – интервальное, не линейное, а скачкообразное, дискретное развитие основных параметров региональной экономики наводит на мысль о том, что на каждом интервале возможного у региональных экономик имеются свои ресурсы роста и развития, которые они подключают в своем развитии. Речь идет о том, что на различном интервале возможного у региональной экономики создается оригинальная конфигурация ресурсного потенциала, т.е. имеющий ресурсный потенциал на разных интервалах имеет разную конфигурацию. В разные периоды у региональной экономики появляется новый фактор, формирующий вокруг себя ресурсную матрицу и развивающий ее ресурсный потенциал, и все это регулируется размером или массой экономики.

Литература

1. Киселев В. Н. Учет параметров инновационного потенциала в оценке инновационной активности региона. URL: http://www.talk-s.ru/projects/iii-frr/files/presentations/0_kiselev.ppt.
2. Кистанов В. В. Региональная экономика России [Текст]: учебник / В.В. Кистанов, Н.В. Копылов. М.: Финансы и статистика, 2011. 584 с.
3. Осадчук Л. М. Механизмы и инструменты устойчивого развития региональных эконо-

мических систем (кластеров и хозяйственных комплексов): монография. Краснодар: Изд. Дом-Юг, 2011. 190 с.

4. Рагулина Ю. В. О конкурентоспособности отечественной экономики [Текст] / Ю. В. Рагулина // Научное обозрение. 2011. № 5. С. 486–491.
5. Узяков М. Н. Инструментарий макроструктурного регионального прогнозирования: методические подходы и результаты расчетов [Текст] / М. Н. Узяков, Н. Н. Сапова, А. А. Херсонский // Проблемы прогнозирования. 2010. № 2.

References

1. Kiselev V. N. Accounting parameters innovation in evaluation of innovative activity in the region. URL: http://www.talk-s.ru/projects/iii-frr/files/presentations/0_kiselev.ppt.

2. Kistanov V. V. (2011) Regional economy of Russia. 584 p.
3. Osadchuk L. M. (2011) Mechanisms and instruments for sustainable development of regional economic systems (clusters and economic systems). 190 p.
4. Ragulina Y. (2011) On the competitiveness of the national economy. *Scientific Review*, no. 5, p. 486–491.
5. Uzyakov M. N. (2010) Instrumentation macrostructural regional forecasting: methodological approaches and the results of calculations. *Forecasting problems*, no. 2.

УДК 316.354

Г. Г. Чахкиев,

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Корпоративное управление»,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: rifsir@yandex.ru

Р. Р. Ващенко,

член Научного студенческого
общества, студент 3-го курса
факультета «Государственное и
муниципальное управление», ФГОБУ
ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия

Л. А. Остроухов,

студент 3-го курса факультета
«Государственное и муниципальное
управление», ФГОБУ ВПО
«Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия

Аннотация

Цель работы. Военно-промышленный комплекс является сложной системой научно-исследовательских, испытательных организаций и производственных предприятий, занимающихся разработкой, хранением, постановкой на вооружение военной и специальной техники для государственных силовых структур, а также на экспорт.

Материалы и методы. В работе рассмотрены значение и роль военно-промышленного комплекса Российской Федерации, его текущее состояние и возможные варианты развития. Кроме того, проведён анализ направлений научно-технического поиска Фонда перспективных исследований.

Результат. Намечены пути решения проблем, существующих сегодня в военно-промышленном комплексе.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для формирования инновационной политики развития военно-промышленного комплекса России.

Ключевые слова: военно-промышленный комплекс, инновационное развитие, фонд перспективных исследований, инновации, технологическое развитие.

Инновационные направления развития военно-промышленного комплекса Российской Федерации

G. G. Chahkiev,

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of «Corporate
Governance», Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia,
e-mail: rifsir@yandex.ru

R. R. Vashenko,

member of the Student Scientific
Society, 3rd year student of the Faculty
«State and Municipal Management»,
Financial University under the
Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia

L. A. Ostroukhov,

3rd year student of the Faculty «State
and Municipal Management», Financial
University under the Government of the
Russian Federation, Moscow, Russia

Innovative directions of developing military-industrial complex in Russia

Abstract

Purpose of work. *Military industrial sector is the elaborate system of scientific research, testing organization and manufacturing businesses, which serve as exploitation, keeping and weaponization of specific machinery for state force structure and export.*

Materials and methods. *In this article the importance and role of the military industrial sector of Russian Federation, its current status and possible development trends are regarded. Also trends in scientific and technical search the Advanced Research Foundation are analyzed.*

Result. *The ways of solving problems that exist today in the military-industrial complex are offered.*

Conclusion. *The results can be used to form the innovation policy of the military-industrial complex of Russia.*

Keywords: *Military-industrial complex, innovative development, the advanced research foundation, innovation, technological development.*

Оборонно-промышленный комплекс России является прочным щитом, который способен защитить граждан Российской Федерации от любых угроз военного и околвоенного характера. Военно-промышленный комплекс влияет на развитие не только военного потенциала России, но и гражданского сектора (например, развитие военной авиации, авиакосмических технологий и биотехнологий способствует модернизации их гражданского направления). В то же время необходимо учесть тот факт, что и гражданский сектор также способствует развитию оборонной промышленности (теле-радиокommunikации и т.п.).

Точной даты создания ВПК не существует, но как военная машина военно-промышленный комплекс существовал ещё со времён Древней Руси. Существовали оружейные палаты, войска, нуждавшиеся в современном и эффективном оружии, мастера, которые его создавали и занимались развитием данного ремесла, и прочие, кто так или иначе относился к обороне границ Древней Руси от нападений врагов.

Как таковой военно-промышленный комплекс СССР сформировался в послевоенные годы, в условиях холодной войны. На его развитие тогда выделялось более одной трети всех материальных, финансовых и научно-технических ресурсов страны. СССР необходимо было создать прочный фундамент для будущего военно-промышленного комплекса. Советский ВПК функционировал на всей территории страны. В различных частях СССР шла интенсивная добыча сырья, необходимого для создания атомного и ядерного оружия, базировались производства стрелкового и артиллерийского вооружения, боеприпасов, выпуск танков, самолётов и вертолётов, кораблестроение, велись научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Всё это показывает несомненную былую мощь СССР.

В настоящее время в военно-промышленный комплекс принято включать несколько составляющих, ими являются:

- 1) государственные учреждения и организации-заказчики. Это предприятия Министерства обороны, а также других ведомств. От них зависит принятие решений об общем перевооружении либо создании отдельных

новых образцов, постановка технического задания, проведение конкурса среди подрядчиков и утверждение готовых проектов;

- 2) научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации – специализированные научно-исследовательские институты и КБ, которые занимаются проектированием моделей;
- 3) оборонное производство – заводы, фабрики, верфи, занимающиеся изготовлением оружия и боеприпасов, боевой техники, летательных аппаратов, военных судов, производством ядерного оружия;
- 4) структурные подразделения вооружённых сил, занимающиеся проведением войсковых испытаний вооружений, постановкой на вооружение нового оружия, снятием с вооружения устаревшего оружия;
- 5) международная торговля оружием. Ведётся уполномоченными на то государственными предприятиями;
- 6) военно-промышленное лобби, то есть объединения промышленников и предпринимателей, поддерживающих военные инициативы государства с целью получения новых заказов.

Одной из проблем, приобретающих все более острый характер, является устаревание технической базы производственных предприятий. И хотя техническое оснащение является одним из важнейших аспектов производства, модернизация происходит крайне медленными темпами, которых явно вскоре будет недостаточно для хорошего, продуктивного функционирования всей оборонной промышленности.

Текущее состояние оборудования на предприятиях ВПК оценивается как удовлетворительное, однако даже Д. А. Медведев отметил, что производство нуждается в ускоренной модернизации и оснащении современным оборудованием. Потребность оборонной промышленности в станках на ближайшие три года оценивается в 300 миллиардов рублей [3]. Так как речь идет о производственных предприятиях, даже не обладая специальными знаниями, можно понять, насколько важно техническое оснащение и непосредственно станки и оборудование для таких предприятий.

Производственные предприятия военно-промышленного комплекса Российской Федерации в настоящее время представлены следующими организациями:

- ОАО «ПО «УОМЗ» – оптико-механический завод, специализируется на производстве оптической продукции как гражданского так и военного назначения.
- ОАО «Курганский машиностроительный завод» – специализируется на производстве и ремонте бронемашин семейства БМП, Хризантема-С, САУ Вена.
- Группа «Мотовилихинские заводы» – группа оружейных компаний, производит различные артиллерийские комплексы, САУ, системы залпового огня, полевую артиллерию. Кроме того, занимается производством гражданской техники.
- ОАО СЗ «Северная верфь» – судостроительное предприятие, находится в Санкт-Петербурге. Основная продукция – боевые надводные корабли, а также гражданские суда.
- ФГУП «КБ приборостроения» – занимается разработкой управляемого оружия для сухопутных войск, систем противовоздушной обороны, скорострельных пушек и боевого стрелкового оружия.
- ОАО «НПО Сатурн» – специализируется на разработке, производстве и обслуживании газотурбинных двигателей для военной и гражданской авиации.
- ФГУП «ММП Салют» – авиационная моторостроительная компания. Крупнейшее предприятие в России по производству авиационных двигателей.
- ОАО «Уфимское моторостроительное ПО» – специализируется на выпуске и обслуживании авиационных двигателей для СУ-35С, СУ-37, Су-30, Су-25, а также вертолетных узлов для «Ка» и «Ми».
- ОАО «Корпорация „Аэрокосмическое оборудование“» – авиаприборостроительная компания. Основной деятельностью является производство авионики.
- ОАО «Корпорация „Тактическое ракетное вооружение“» – один из крупнейших производителей ракетного вооружения в Российской Федерации.
- ОАО НПК «Уралвагонзавод им. Дзержинского» – производит различную военную технику а также железнодорожный транспорт. Основной продукцией военного назначения является танк Т-90, БМП-3М, ИМП-3М.
- ОАО «Вертолёт России» – корпорация, объединяющая все вертолетостроительные предприятия.

- ОАО «Концерн ПВО „Алмаз-Антей“» – концерн, объединяющий предприятия, разрабатывающие и выпускающие вооружения ПВО и ПРО.

В настоящее время в военно-промышленном комплексе наблюдается острый дефицит кадров. И хотя сейчас начался небольшой приток молодых специалистов, но все основные профессиональные работники с большим опытом, мастера своего дела, знающие все тонкости производства – это люди, чей средний возраст 50 лет. Если эту ситуацию не исправить, то в скором времени не останется профессиональных опытных работников, знающих всё о производстве и управлении на предприятиях ВПК. Вместе с этими работниками могут уйти уникальные технологии производства, которые они разработали. Так было с самолетом «Мрия», когда при попытке восстановить производство этого гиганта оказалось, что те, кто разработал уникальные механизмы, позволившие самолету функционировать, давно отошли от дел. Множество деталей вытачивалось и подгонялось вручную, а чертежи были утрачены, восстановить все технологии и тонкости производства так и не удалось.

Что же касается экспорта продукции отечественного производства, то в этой области прослеживается положительная динамика: по данным «Рособоронэкспорта», объем экспорта продукции ВПК в 2013 году составил 13,2 миллиардов долларов, в 2012-м – 12,9 миллиардов долларов. В 2011 году этот показатель составил 10,7 миллиарда долларов, в 2010-м – 8,7 миллиарда долларов [2]. Таким образом, мы видим рост реализации отечественной продукции, что также позволяет подчеркнуть ее востребованность на мировом рынке.

Наибольший объем пришелся на авиационную промышленность – 37%. Экспорт вооружения и военной техники – 27%. Экспорт военно-морской техники 18%, средств ПВО – 15%. Экспорт других образцов ПВН – 4%.

По мнению экспертов, прогнозы на последующие периоды довольно оптимистичные, связано это с высокой конкурентоспособностью техники Российского производства. В дальнейшем Российская Федерация планирует увеличить объемы экспорта продукции ВПК, это позволит обеспечить большее финансирование данной отрасли и, соответственно, модернизировать её.

Как уже отмечалось, главными проблемами в военной промышленности в настоящее время являются дефицит кадров и устаревшее оборудование. Для дальнейшего эффективного развития данной отрасли указанные проблемы необходимо как можно скорее решить. Это позволит вывести всю военную промышленность на новый, более качественный уровень производства и проектирования.

Только решив данные проблемы, целесообразно будет размышлять о каком-либо внедрении инноваций в этой сфере, только так ВПК сможет встать на путь инноваций. Модернизировав процесс проектирования и производства, военно-промышленный комплекс Российской Федерации сможет выпускать такую продукцию, которая будет на голову выше всех конкурентов, что позволит получать еще больше прибыли и лучше оснащать армию.

27 марта 2013 года состоялось заседание Общественного совета Военно-промышленной комиссии при Правительстве Российской Федерации, в рамках которого рассматривались вопросы, касающиеся развития технологий ВПК. Были зачитаны интересные доклады, но наиболее интересным для нас является доклад, подготовленный под эгидой Общественного совета, – «Фонд перспективных исследований в системе оборонных инноваций».

Фонд перспективных исследований создан в соответствии с ФЗ № 174 «О Фонде перспективных исследований» от 17 октября 2012 и является организацией, которая занимается содействием НИОКР в интересах развития продукции специального, военного и двойного назначения, которая имеет высокие риски достижения окончательного результата. Данный фонд находится отдельно от уже существующих структур, что позволяет ему со стороны взглянуть на реальную ситуацию и принимать необходимые меры, абстрагировавшись от локальных интересов и сосредоточившись на непосредственном системном развитии ВПК. Особенностью фонда считается то, что он является целевым со стороны государства. Президент Института национальной стратегии, председатель президиума Общественного совета Военно-промышленной комиссии М. В. Ремезов во время своего доклада особенно выделил то, что «важным элементом его деятельности должен стать не только заказ и финансирование разработок, но и сопровождение на последующих стадиях жизненного цикла вплоть до внедрения в производство и постановки на вооружение. В своей работе Фонд ориентирован на поддержку исследований и разработок именно на самых сложных и уязвимых этапах инновационного цикла – переходе от научных разработок к полноценной технологии...» [4].

В докладе были четко описаны перспективы развития ВПК и даже их специфика в России. Основными направлениями научно-технического поиска являются следующие: «Технологии человека», «Технологии робототехники», «Сетевые технологии», «Энергетика» и «Транспорт».

Каждое направление включает в себя совокупности разработок, по некоторым из которых, как говорится в докладе, «уже в обозримое время»

будут достигнуты практические результаты. Такое положение вещей не может не радовать, ведь это технологии «будущего», благодаря которым ВПК России сможет обрести небывалую мощь.

Рассмотрим каждое направление подробнее. Когда говорят о «Технологиях человека», наше воображение рисует людей «из пробирок» или людей, имеющих 100% иммунитет ко всем болезням, хотя, возможно, когда-то так и будет. Сейчас же ФПИ развивает это направление в области создания и развития биомедицинских и биоинженерных технологий, улучшающих способности человека к адаптации и выживанию при серьезных травмах, ранениях или заражениях. Выбраны такие серьезные направления развития, как регенеративная медицина, клеточные технологии, генетика, вирусология, синтетическая биология и другие.

Ведутся разработки в различных областях: управления геномом человека (создание технологий управления способностью человека к выживанию в экстремальных условиях за счет активации существующих механизмов регуляции в собственном геноме); в области создания технологий промышленного производства безопасной и нетоксичной искусственной крови, идентичной донорской; в области биоинженерии органов, которая позволит в будущем выращивать органы и ткани из собственных клеток человека методом воссоздания натурального органа, если существующие биомедицинские технологии уже бессильны (в случаях потери жизненно важных органов в результате ранений, инфекций или развития злокачественных новообразований).

Следующим направлением является «Робототехника», которая занимается созданием технологий «специального» назначения для выполнения работ в условиях, которые непригодны для человека. Перспективными областями этого направления считают следующие: разработку «Глубоководного автономного робота», который длительное время способен функционировать на большой глубине для выполнения различных целей и задач военного или невоенного характера; создание силового доспеха «Экзо-скелет», способного многократно увеличивать силу его носителя и способности к выживанию в различных условиях; создание высотного беспилотного комплекса разведки и целеуказания (БПЛА), сверхдлительного времени дежурства в воздухе (до 1 года).

В области «Сетевых технологий» занимаются развитием и улучшением средств передачи и распознавания связи, криптографией и т.п. Развивают такие направления, как научно-техническая разведка, информационные технологии, визуализация данных; связь; кибертехнологии и защита информации; машинные средства перевода.

По направлению «Энергетика» ведутся работы по обеспечению автономности существующей

и перспективной техники, повышение КПД энергетических установок, накопление энергии. Выделяют следующие перспективные направления разработок: беспроводной передачи электричества (без использования токопроводящих элементов); создания технологий, которые позволят увеличить скорость зарядки приборов и технических устройств; создания энергетических установок на биотопливе, которые максимально используют энергию органических отходов и возобновляемых ресурсов (растений).

Последнее направление – это «Транспорт». Основной задачей данной отрасли является создание и развитие технологий, позволяющих человеку и средствам поражения перемещаться в пространстве посредством еще более быстрых воздушных перелетов, массовых космических полетов, а также максимально безопасных и автономных передвижений по земле. Упор делается на такие разработки, как гиперзвуковые летательные аппараты; «космический лифт»; электромагнитная катапульта.

Как мы говорили ранее, развитие данных отраслей даст огромный фундамент для прорыва не только в военной области, но и в гражданском секторе (в медицине, логистике, строительстве, биологии и других).

Достижение поставленных целей в таких рискованных технологиях позволит обеспечить стабильный рост и развитие ВПК России. Усилия же вне критических технологий являются также крайне важными для стимулирования промышленных и технологических тенденций, но, поскольку они являются «непробивными», они не дают такого мощного синергетического эффекта, как технологии, связанные с риском. Именно этим отличаются программы оборонных исследований ведущих стран, с одной стороны, и стран второго и третьего мира – с другой. В то время как вторые совершенствуют традиционные платформы вооружений и безопасности, первые всё более сосредоточены на прорывных критических технологиях обеспечения безопасности.

Следует осознавать, что если Россия не продолжит стабильно развивать военно-промышленный сектор, то наступит время, когда придётся резко мобилизовать все возможные силы и ресурсы, чтобы сократить отставание в научной и технической базе создания оборонноспособных технологий. За это время потенциальный про-

тивник получит тактическое превосходство и сможет обойти нас в «гонке вооружений», что в свою очередь повлияет на обороноспособность Вооружённых сил Российской Федерации.

Учитывая всё это, логично будет заключить, что военно-промышленный комплекс Российской Федерации встал на правильный путь развития. Необходимо продолжить уже ведущиеся разработки в сфере НИОКР, которыми занимается Фонд перспективных исследований и не сбавлять темпы роста оборонной промышленности. Для достижения поставленных целей следует более ответственно обучать новые кадры, следить за соотношениями количества и качества выпускаемой продукции, необходимо отладить систему производства продукции военно-промышленного комплекса таким образом, чтобы не нарушать процесс поэтапного сбора (от первого элемента и вплоть до готового продукта). Всё это со временем выведет ВПК Российской Федерации на совершенно новый уровень обороноспособности и решит такие проблемы, как старение кадров, производственные коллапсы и, конечно, проблеме устаревания вооружения и техники.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 16 октября 2012 г. № 174-ФЗ «О Фонде перспективных исследований».
2. Военно-промышленный курьер. 2013. № 48 (516). 11 декабря.
3. Данные военно-промышленной конференции «Актуальные вопросы развития ВПК Российской Федерации».
4. Доклад председателя президиума Общественного совета Военно-промышленной комиссии М. В. Ремезова на тему: «Фонд перспективных исследований в системе оборонных инноваций».

References

1. Federal Law of October 16, 2012 N 174-FZ «About the Foundation for Advanced Studies».
2. Military-Industrial Courier (2013), no. 48 (516).
3. The data of military-industrial conference «Topical issues of military-industrial complex of the Russian Federation».
4. Report of Chairman of the Presidium of the Public Council of the Military-Industrial Commission M. V. Remezova «Foundation for Advanced Studies in the defense system of innovation».

В

опросы теории и практики управления

УДК 338.2

Е. Н. Благирева,

кандидат экономических наук,
первый проректор – проректор по
общественным связям и социальным
проектам, профессор кафедры
гуманитарных дисциплин, Российская
государственная специализированная
академия искусств, Москва, Россия
e-mail: blagireva@list.ru

А. О. Блинов,

академик РАЕН, доктор экономических
наук, профессор кафедры общего
менеджмента и управления проектами,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия
e-mail: aoblinov@mail.ru

Контроллинг в системе стратегического управления отрасли

Аннотация

Цель работы. Контроллинг рассмотрен как функция системы менеджмента, которая позволяет дать оценку успешной деятельности организации и направленно воздействует на систему управления для поддержания ее устойчивого развития в долгосрочной перспективе.

Материалы и методы. Содержание контроллинга раскрыто как совокупность непрерывных и взаимосвязанных действий по выработке средств и методов воздействия на объект управления, направленных на развитие системы управления.

Результат. В статье дан критический обзор определений контроллинга и его функций российскими и зарубежными учеными и экономистами. По мнению автора, контроллинг должен быть глубоко интегрирован в систему управления предприятием. С экономической точки зрения сущность контроллинга – определение векторов воздействия на экономическую среду для достижения намеченных целей на основе интеграции и координации информационных потоков, являющихся результатом реализации функций управления хозяйственной деятельностью.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для повышения эффективности системы контроллинга управления персоналом.

Ключевые слова: контроллинг, персонал, система управления, эффективность управления.

Questions of the Theory and Practice of Management

E. N. Blagireva,

candidate of economic sciences, vice rector
for public relations and social projects,
professor of humanities disciplines,
Specialized Russian state academy of arts,
Moscow, Russia
e-mail: blagireva@list.ru

A. O. Blinov,

academician of RAEN, doctor of economic

Controlling in the system of strategic management industry

sciences, professor, department of general management and project management, Financial university under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
e-mail: aoblinov@mail.ru

Abstract

Purpose of work. *The controlling is considered as a function of the management system, which allows to assess the success of the organization and specifically targets the management system at sustainable development in the long term.*

Materials and methods. *The content of the controlling is disclosed as a combination of continuous and interconnected actions on the development of means and methods of influence on the object of management, aimed at the management system development. The implementation forms of the controlling, methods for the efficiency evaluation of the conceptual approaches of human resource management are considered.*

Results. *The article provides a critical review of definitions and controlling its functions Russian and foreign scientists and economists. According to the author, controlling must be deeply integrated into the enterprise management system. From an economic point of view controlling entity - definition vectors impact on the economic environment in order to achieve its goals through the integration and coordination of information flows that result from the economic management functions.*

Conclusion. *The results of the research can be used to improve the effectiveness of controlling of human resource management system.*

Keywords: *controlling, staff, management, management efficiency.*

Исторически сложилось так, что первоначально идеи контроллинга получили целостное изложение в западной экономической литературе на основе обобщения практического опыта их применения. При этом объективная необходимость внедрения контроллинга в практику зарубежного управления обуславливалась конкретно-исторической ситуацией, определяющей характер внешней среды функционирования управляемых объектов.

Так, в качестве основной причины формирования концепции контроллинга следует отметить промышленный рост в США в конце XIX – начале XX века, который вызвал усложнение процессов управления, что в первую очередь потребовало адекватных и научно обоснованных подходов к их реализации. Кроме того, значительное влияние на развитие идей контроллинга и его внедрение в практику американских предприятий оказал и период Великой депрессии 30-х годов. В Европе практическая потребность в применении идей контроллинга в конце 70-х – начале 80-х годов также обусловлена экономическим спадом.

В связи с этим следует отметить, что внедрение контроллинга в практику управления предприятиями наиболее актуально в условиях экономического роста или спада в экономике. При этом каждая из указанных ситуаций, как правило, характеризуется высокой степенью динамики внешней среды, что, прежде всего, связано с дополнительными требованиями к системе управления предприятием. В их числе: смещение акцента с контроля прошлого и настоящего на анализ будущего; непрерывность отслеживания изменений, происходящих во внешней и внутренней среде предприятия; своевременность реакции на эти изменения; комплексность

и гибкость действий по преодолению негативных ситуаций; релевантность используемой информации; синтез и интеграция различных областей знания и человеческой деятельности. Как показала зарубежная практика хозяйствования, возможность реализации данных требований в процессе управления связана с внедрением концепции контроллинга.

В период становления рыночных отношений в России объективно сложились условия, препятствующие устойчивому экономическому развитию отраслей народного хозяйства, являющихся опорой национальной экономики. Получив в условиях развития рыночных отношений юридическую и экономическую свободу действий, отечественные предприятия столкнулись с проблемой несоответствия управленческого инструментария, используемого в рамках административно-командной экономики, современным условиям деятельности.

Например, неэффективная государственная ценовая и налоговая политика в отраслях ТЭК привели к диспропорции цен между различными энергоносителями, искажению структуры потребления первичных энергоресурсов, снижению энергетической безопасности России, острому недостатку инвестиционных ресурсов в базовой отрасли ТЭК. В связи с этим возникла необходимость разработки новых подходов к решению проблем устойчивого финансового развития российской экономики, преодолению инвестиционного кризиса в отраслях ТЭК и обеспечению их экономического роста. Это привело к необходимости реализовывать зарубежные идеи контроллинга, ориентирующие предприятие в рыночных отношениях, и адаптировать их к реальным условиям российского рынка.

По мнению авторов, С. Л. Виноградов наиболее точно описал причины появления на отечественных предприятиях такого феномена, как контроллинг:

- повышение нестабильности внешней среды, что выдвигает дополнительные требования к системе управления предприятием;
- смещение акцента с контроля прошлого на анализ будущего;
- увеличение скорости реакции на изменения внешней среды, повышение гибкости предприятия;
- необходимость в непрерывном отслеживании изменений, происходящих во внешней и внутренней средах предприятия;
- необходимость продуманной системы действий по обеспечению выживаемости предприятия и избежанию кризисных ситуаций;
- усложнение систем управления предприятием, что требует механизма координации внутри системы управления;
- информационный бум при недостатке релевантной (существенной, значимой) информации, требующий построения специальной системы информационного обеспечения управления;
- общекультурное стремление к синтезу, интеграции различных областей знания и человеческой деятельности [5].

Для развития этого явления с учетом отечественных особенностей, на наш взгляд, уже есть предпосылки. Многие элементы контроллинга, такие как учет, финансовый анализ, аудит, маркетинг и даже консалтинг, уже хорошо знакомы и применяются на наших предприятиях, но, к сожалению, у нас существует разрыв в понятиях, они зачастую не связаны между собой или применяются выборочно без достаточного уровня профессионализма.

В российском понимании контроллинг можно представить как неразрывную совокупность 3 комплексов, таких как:

- внутренний аудит, одной из форм которого является управленческий учет;
- маркетинговые исследования, определяющие, направляющие положения;
- консалтинг, предлагающий практические рекомендации;
- контроль.

Внешним фактором необходимости внедрения и развития идей контроллинга в России, по нашему мнению, стала сложившаяся после экономического кризиса 1998 года тенденция роста отечественной экономики. Вместе с тем следует отметить, что весь посткризисный период не был однородным как по темпам развития, так и по факторам, их определяющим.

В 2001–2002 гг. внутренние источники экономического роста в России стали преобладающими: доходы экспортоориентированных секторов трансформировались в рост внутреннего инвестиционного спроса и по технологической цепочке – в общее расширение внутреннего спроса, что сопровождалось ускоренным ростом доходов населения. В то же время с начала 2002 года инвестиционный фактор стал терять доминирующее влияние на темпы роста экономики, которое он оказывал в течение большей части 2000–2001 гг., что повлекло некоторое снижение темпов экономического роста.

Кроме того, по темпам экономического роста в последние годы Россия опережает большинство стран мирового сообщества, несмотря на начавшееся в конце 2003 года восстановление экономической динамики развитых стран. На фоне вышеобозначенных тенденций в России в настоящее время сложились благоприятные предпосылки для внедрения и развития контроллинга.

Во-первых, реформа национальной системы бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и требованиями рынка предопределила возможность организации внутренней системы информации для эффективного управления, что в свою очередь является главной задачей контроллинга на предприятии. Создание «системы бухгалтерского учета, совместимой с МСФО», предполагает не только применение рекомендаций международных стандартов при внедрении в российскую практику идей контроллинга, но и облегчает этот процесс в условиях сопоставимости учетных правил и процедур, связанных с представлением учетных данных в системе контроллинга.

Во-вторых, большинство предприятий посредством покупки контрольного пакета акций перешло в собственность к лицам, усилия которых теперь направлены на решение вопросов эффективного управления приобретенными объектами. Значимость указанных вопросов для собственников и управляющих предприятиями подтверждают результаты совместного исследования «Эксперт РА» и консалтинговой компании ВКГ, в соответствии с которым наиболее распространенной проблемой российских предприятий является неадекватная современным условиям хозяйствования организация деятельности в рамках системы управления. Это обуславливает необходимость внедрения контроллинга как интегрированной информационной поддержки процессов принятия оптимальных управленческих решений в разрезе всех функциональных сфер деятельности предприятия. Так, и данные опроса «Эксперт РА» и ВКГ свидетельствуют, что разрешение вопросов эффективного управ-

ления интервьюируемые в первую очередь связывают с внедрением информационных систем, разработкой системы показателей для оценки эффективности деятельности сотрудников и подразделений, оценкой персонала, упорядочением функций, разграничением полномочий и ответственности, т. е. с реализацией базовых компонентов контроллинга.

В-третьих, на протяжении 1999-2005 гг. сформировалась динамика роста притока иностранного капитала в Россию. Темпы прироста иностранных вложений в промышленность в 2004 году были выше прироста совокупного объема иностранных инвестиций в российскую экономику (68,2% по сравнению с 50,1%), в свою очередь прямые инвестиции в промышленность в 2004 году по сравнению с 2003 годом выросли на 38,7% и составили 3420 млн долларов, или 50,4% совокупных прямых иностранных вложений в экономику Российской Федерации. Формирование этой тенденции отразилось и в повышении уровня инвестиционной привлекательности России мировыми рейтинговыми агентствами. В соответствии с рейтингом инвестиционной привлекательности (FDI Confidence Index), в 2003 году Россия переместилась на 8-е место с 17 позиции в 2002 году и 32 – в 2001 году. Отметим также присвоение в 2004 году международным рейтинговым агентством Moody's инвестиционного класса рейтингу России – Вaa3.

В связи с этим необходимо отметить, что прямые инвестиции предполагают участие иностранных инвесторов в управлении деятельностью предприятий и соответственно внедрение в этот процесс апробированных зарубежной практикой достижений, к числу которых и относится контроллинг. С точки зрения внедрения контроллинга в практику российских предприятий к числу наиболее важных доноров, лидирующих в совокупном объеме накопленных прямых иностранных инвестиций, относятся Германия и США, поскольку именно в этих странах возникли идеи контроллинга и были сформированы определенные подходы к его реализации.

Процесс реализации зарубежных идей управления, в частности контроллинга, как правило, происходит с привлечением российского персонала. Это создает необходимую базу для распространения контроллинга в России, условием развития которой служит тенденция интенсивного пополнения сферы управления российских предприятий новыми молодыми кадрами, готовыми к оптимистичному восприятию и применению новых идей и получившими необходимое для этого образование, как за рубежом, так и в России.

Таким образом, благоприятные условия, сложившиеся в последние годы в России для внедрения концепции контроллинга в управлении

предприятиями, являются предпосылками для внедрения контроллинга на предприятиях как неотъемлемой части национальной экономики. Специфика внешних и внутренних условий хозяйствования отрасли определяет необходимость в реализации на предприятиях отрасли идей контроллинга.

Выделим основные из этих условий:

1. Территориальная рассредоточенность подразделений концерна:
 - разнообразие региональных административно-правовых норм;
 - разнообразие структур региональных экономик;
 - необходимость в эффективном информационном обеспечении процесса управления между подразделениями концерна и материнской компанией.
2. Высокодиверсифицированная деятельность концерна:
 - разнообразие видов деятельности, подчинённых единому управлению;
 - разнообразие типов организационно-правовых структур подчинённых предприятий;
 - необходимость в координации деятельности в разрезе сферы добычи, транспорта и реализации природных ископаемых.
3. Государственное регулирование цен на сырьё и энергоресурсы:
 - необходимость в стабильности финансовых потоков концерна в период реформирования отрасли;
 - в случае либерализации большая зависимость экономической деятельности концерна от эффективного планирования и прогнозирования;
4. Особенности договорных отношений с потребителями:
 - особенность энергоресурсов;
 - длительный срок окупаемости капитальных вложений,
 - сезонные и другие колебания в потреблении энергоресурсов.
5. Высокий уровень неопределённости различных факторов, таких как:
 - уровень цен на топливные ресурсы,
 - погодные условия в различных регионах,
 - политические и международные риски и т.д.

Эффективное функционирование концерна невозможно без учёта специфики условий хозяйствования в отрасли и постоянной координации ее подразделений, входящей в задачу системы управления – совокупности форм, с помощью которых на практике реализуется процесс управления. К таким формам можно отнести субъекты управленческой деятельности, связи между ними, цели, функции, методы, технические приемы управления.

Координация управленческих воздействий в системе управления является одной из задач системы контроллинга. Исходя из этого, внедрение системы контроллинга в систему управления концерном необходимо для обеспечения координации её подразделений, а повышение эффективности процесса управления предприятиями концерна напрямую зависит от внедрения контроллинга в управленческую систему.

При планировании и анализе будущего состояния особое значение приобретает стратегическая составляющая системы управления. Стратегическое управление и планирование позволяют каждой фирме, являющейся открытой системой, функционирующей во внешней среде, адекватным образом реагировать на факторы неопределенности и риска, присущие этой среде. С точки зрения системного подхода, чем более обособлена система, тем она более гибка и менее сложна. Однако повышение степени обособленности, как правило, снижает эффективность системы. Степень целостности производственных систем зависит от ряда факторов, обозначенных Н. Ю. Кругловой и М. И. Кругловым. Тенденцию к повышению целостности вызывают следующие факторы:

- повышение сложности и агрегативности продукции;
- углубление специализации производства;
- повышение степени концентрации производства;
- развитие коммуникационных свойств системы.

Тенденция к повышению обособленности определяется факторами:

- рост масштабов производства;

- территориальная разобщенность производств;
- повышение нестабильности внешней среды предприятия;
- расширение области унификации продукции.

Можно выделить следующие причины, вызывающие сложности в управлении крупнейшими из образовавшихся в последние годы производственными группами:

- 1) большой масштаб;
- 2) разнородность объектов;
- 3) несвязанность этих объектов между собой;
- 4) отсутствие централизованного механизма финансирования такой группы и низкая квалификация руководства отдельных объектов;
- 5) отсутствие единых стандартов управления внутри группы.

Кроме того, свой вклад вносят проблемы в национальной экономике:

- 1) изменяющиеся критерии оценки деятельности предприятия;
- 2) новые стандарты бухгалтерского учета (МСФО);
- 3) отсутствие/ненадежность информации;
- 4) неустоявшаяся система отчетности;
- 5) отсутствие опыта аудиторской работы;
- 6) неясные требования к предоставляемой коммерческой информации и т.д.

В результате на многих предприятиях можно наблюдать классические симптомы неуправляемости, устранить которые, на наш взгляд, в состоянии грамотно поставленная система контроллинга. Решения проблем неуправляемости представлены в таблице.

Роль контроллинга в решении проблем неуправляемости

Симптомы неуправляемости	Роль контроллинга в решении данной проблемы
1	2
1. В отрасли или отдельной компании возникает ощущение, что проектов слишком много, и теряется контроль над постановкой, сопровождением и развитием этих проектов. Времени на постановку и сопровождение не хватает, руководство пребывает в состоянии хронического цейтнота. Часто обнаруживается переизбыток информации – различных форматов и практически не поддающейся сопоставлению.	Координация и контроль планирования и реализации проектов по подразделениям и бизнесам. Информационное сопровождение в реализации той или иной задачи по подразделениям и бизнесам
2. Если и осуществляется единое стратегическое планирование внутри отрасли или отдельной компании, то планы не выполняются (многоуровневая неуправляемость) – отсутствие или неэффективность стратегического планирования.	Координация стратегического планирования (учёт интересов множества субъектов отрасли и выстраивание общей/необходимой стратегической линии), информационное обеспечение процесса стратегического планирования на всех уровнях управления в отрасли
3. Отсутствие технологии учета приводит к тому, что отдельные направления (бизнесы) в составе коммерческих или финансово-коммерческих групп не оцениваются по их автономной эффективности – отсутствует возможность анализа принятых решений	Внедрение новейших систем учёта управленческой информации, координации информационных потоков внутри отрасли

1	2
4. Многие субъекты, входящие в отрасль, имеют несовпадающие интересы, и внутри отрасли возникают сильные центробежные тенденции, что приводит к уходу из отрасли отдельных субъектов или к разрушению структуры стратегических планов	Стратегический контроллинг соответствия планов интересам различных субъектов отрасли, анализ угроз и перспектив в процессе стратегического планирования

Решая таким образом проблемы управления предприятиями отрасли, можно прийти к решению задач её реформирования:

1. Сырьевая база:

- контроллинг структуры и качества ресурсов.

2. Недостаток инвестиций.

Для повышения инвестиционной привлекательности отрасли необходимы:

- разработка новых системных механизмов, обеспечивающих эффективность инвестиций,
- прозрачность методик определения цен и тарифов,
- полная определенность и долгосрочная стабильность правил регулирования.
- координация инвестиционных потоков внутри отрасли.

3. Низкая цена на энергоресурсы:

- комплексный прогноз финансовой ситуации на долгосрочную перспективу исходя из сложившейся динамики цен, тарифов,
- прогноз появления новых участников рынка,
- координация динамики цен и тарифов по сегментам рынка.

4. Необходимость в едином плане развития единой системы энергоресурсов:

- контроллинг лимитов потребления энергоресурсов по регулируемым ценам;
- контроллинг соблюдения правил торговли энергоресурсами на нерегулируемом рынке;
- координация предприятий ЕСГ.

5. Разработка правил рынка энергоресурсов и законодательной базы:

- контроллинг правил поведения субъектов рынка энергоресурсов, механизмов и организационной структуры рынка,
- контроллинг обеспечения доступа поставщиков энергоресурсов,
- координация процессов развития законодательной и нормативной базы, правовых актов на всех уровнях законодательной власти.

6. Неэффективное использование энергоресурсов.

- контроллинг использования энергоресурсов, экономической целесообразности использования других топливно-энергетических ресурсов,
- контроллинг экономии энергоресурсов,
- при реализации программ сбережения энергоресурсов можно существенно сократить их потребление.

Можно выделить следующие существующие возможности внедрения и развития контроллинга.

Во-первых, в ходе экономических и внутриотраслевых реформ большое количество предприятий отрасли получило эффективных собственников (в условиях России это, как правило, владельцы контрольного пакета акций), которые теперь озабочены не вопросами приобретения собственности, а ее эффективным использованием. Новые владельцы ставят задачу повышения прибыльности предприятий и их инвестиционной привлекательности (рыночной стоимости).

Во-вторых, новым владельцам и топ-менеджменту не хватает только финансовых инструментов для эффективного управления промышленным предприятием. Модное в последнее время бюджетирование для промышленного предприятия никак не может служить панацеей от всех бед. Жесткое исполнение финансового бюджета и контроль финансовых потоков может создать иллюзию управляемости и правильного движения к намеченным целям (в краткосрочной перспективе), однако на деле может привести к краху бизнеса. Проблема не в обеспечении жесткой финансовой дисциплины, которая, безусловно, необходима, а в том, чтобы бюджет правильно формировался и своевременно корректировался, т.е. был гибким. Процедура формирования бюджета промышленного предприятия является ключевой в бюджетном процессе. Если мы просуммируем вышесказанное, то от классической технологии бюджетирования перейдем к технологии контроллинга.

В-третьих, социально-экономическая ситуация и условия хозяйствования в стране так или иначе стабилизировалась, что дало возможность проявиться в полной мере силе регулярного менеджмента, основой которого является контроллинг. Предприятия отрасли получили время и возможность для построения технологии управления. Политическая стабилизация и экономический рост создали условия для роста иностранных инвестиций, в том числе прямых. Западные компании, приходя в Россию, несут с собой и свои технологии управления, вовлекая в процесс управления и российский персонал.

В-четвертых, изменения в законодательстве, а именно: приближение российских стандартов бухгалтерского учета к международным, введение в действие 25 главы Налогового кодекса – вывели внутренний, управленческий учет из сферы

жестких законодательных ограничений. Управление себестоимостью, в частности, теперь стало внутренним делом самих предприятий. Бухгалтерский, налоговый и управленческий учет стали самостоятельными и менее зависимыми друг от друга, что создало условия для их развития.

В-пятых, менеджмент компаний интенсивно пополняется новыми молодыми кадрами, получившими хорошее западное или отечественное бизнес-образование и закаленными в российских условиях, готовыми к принятию новых идей и применению современных технологий управления. Этот факт позволяет оптимистично смотреть не только на будущее российского бизнеса, но и на будущее контроллинга.

Таким образом, в настоящее время предприятия имеют значительный организационно-кадровый потенциал для формирования и развития системы контроллинга, подкреплённый финансовыми ресурсами отрасли и благоприятными условиями для внедрения идей контроллинга на предприятиях всей национальной экономики.

Исходя из главной, на наш взгляд, теоретической посылки о том, что контроллинг – это процесс управления управленческими намерениями и действиями в рамках всего предприятия, полагаем следующее. Контроллинг на сегодня представляет собой один из лучших систематизаторов масштабных потоков информации о движении экономической сферы с целью координации принимаемых управленческих решений.

В связи с этим во время резких изменений в экономике, технологии, экологии и политике выживание и успех в отрасли больше, чем когда-либо, зависят от правильности принимаемых решений. В первую очередь это относится к области стратегических решений (стратегического планирования бизнеса), которые требуют особого внимания руководства подразделений как на стадии анализа и принятия, так и на стадии выполнения и контроля. Ориентация управления на оптимальное сочетание всех аспектов означает, что основная цель минимизации риска должна обуславливать развитие нужной стратегии в нестабильной ситуации.

Благоприятные внешние условия, сложившиеся в России, обуславливают необходимость формирования и развития системы контроллинга, что при должной поддержке руководителей и персонала позволит повысить эффективность деятельности предприятий промышленности и остальных отраслей народного хозяйства.

Литература

1. *Благирева Е. Н.* Оценка конкурентоспособности рабочих мест, создаваемых в высокотехнологичном секторе промышленности // *Экономика и управление: проблемы, решения.* 2011. № 1. С. 76–83.
2. *Благирева Е. Н., Блинов А. О.* Сущность и проблемы формирования концепции контроллинга // *Экономика и управление: проблемы, решения.* 2014. № 5. 29–37.
3. *Блинов А. О., Рудакова О. С.* Реинжиниринг человеческих ресурсов как способ конкурентоспособности организаций // *Экономика и управление: проблемы, решения.* 2013. № 4. С. 62–69.
4. *Блинов А. О., Рудакова О. С.* Реинжиниринг бизнес-процессов современных организаций // *Экономика и управление: проблемы, решения.* 2014. № 2. С. 68–74.
5. *Виноградов С. Л.* Контроллинг как технология менеджмента. Заметки практика // *Контроллинг.* 2002. № 2.
6. *Каверина О. Д.* Управленческий учёт: системы, методы, процедуры. М.: Финансы и статистика, 2003.
7. *Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др.; под ред. Н. Г. Данилочкиной.* М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 297 с.

References

1. *Blagireva E. N.* (2011) Assessment of competitiveness of the jobs generated in the high-tech sector of industry. *Economics and management: problems and solutions*, no 1, pp. 76–83.
2. *Blagireva E. N., Blinov A. O.* (2014) Nature and problems of the formation of the concept of controlling. *Economics and management: problems and solutions*, no. 5, pp. 29–37.
3. *Blinov A. O., Rudakova O. S.* (2013) Reengineering human resources as a way of competitiveness of organizations. *Economics and management: problems and solutions*, no. 4, pp. 62–69.
4. *Blinov A. O., Rudakova O. S.* (2014) Reengineering of business processes of modern organisations. *Economics and management: problems and solutions*, no. 2, pp. 68–74.
5. *Vinogradov S. L.* (2002) Controlling as technology management. Notes practice. *Controlling*, no. 2.
6. *Kaverina O. D.* (2003) Managerial accounting: systems, methods, and procedures.
7. *Controlling as a management tool company* (1999), p. 297.

УДК 334.722.8:631.145

А. Л. Полтарыхин,
доктор экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой «Экономики
труда и управления персоналом»
РЭУ им. Г. В. Плеханова,
Москва, Россия,
e-mail: Poltarykhin@mail.ru

Методические подходы к оценке стабильности функционирования корпоративных структур

Аннотация

Цель работы. Проанализировать возможности использования сбалансированной системы показателей для оценки развития промышленных предприятий.

Материалы и методы. В статье описана сбалансированная система показателей, продемонстрированы возможности ее использования для оценки разных аспектов деятельности предприятия.

Результат. Систематизирован отечественный и зарубежный опыт специалистов в области управления промышленными предприятиями. Предложены направления анализа стратегического развития промышленного предприятия. Бизнес-план рассматривается как комплексный стратегический план, позволяющий создать единство общей цели внутри предприятия.

Заключение. Синтез различных подходов к антикризисному управлению позволит российским предприятиям формировать такие модели управления сбалансированной системой показателей, которые обеспечат эффективность текущей деятельности предприятия.

Ключевые слова: корпоративные структуры, сбалансированная система показателей, управление бизнесом, промышленные предприятия, бизнес-план.

A. L. Poltarykhin,

Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of the Department of «Economics of
Labor and Human Resources»
Plekhanov Russian University of
Economics,
Moscow, Russia,
e-mail: Poltarykhin@mail.ru

Methodological approaches to the assessment of corporate structures stability

Abstract

Purpose of work. To analyze the possibility of using the balanced scorecard to assess the development of industrial enterprises.

Materials and methods. The article describes the balanced scorecard and shows possibilities of its use to assess different aspects of the company's business.

Results. National and foreign experience of experts in managing industrial enterprises is systematized. The directions for the analysis of strategic development in industrial strategic development are suggested. The business plan is regarded as integrated strategic plan that enables to create the unity within overall goal of the enterprise.

Conclusion. The synthesis of different approaches to anti-crisis management will enable Russian companies to form such management models of balanced scorecard that provide efficiency of the enterprise activity.

Keywords: corporate structures, Balanced Scorecard, business management, industrial enterprises, business plan.

Наиболее удобным инструментом, позволяющим оценивать развитие и достижение поставленных целей во всех аспектах деятельности предприятия, является сбалансированная система показателей, получившая свое название благодаря тому, что она включает в себя показатели, характеризующие четыре аспекта деятельности предприятия (перспективы в терминах BSC) – финансы, клиенты (маркетинг), внутренние процессы, обучение и рост.

В общем виде структура Balanced Scorecard состоит из 4 основных проекций, каждая из которых помогает руководству предприятия ответить на 4 важнейших для управления бизнесом вопроса [2]:

- Как оценивают предприятие акционеры и кредиторы (проекция финансов)?
- Как оценивают предприятие потребители (проекция клиентов)?
- Какие бизнес-процессы могут обеспечить предприятию исключительные конкурент-

ные преимущества (проекция внутренних процессов)?

– Каким образом можно достичь дальнейшего улучшения состояния предприятия (проекция обучения и развития)?

В процессе планирования необходимо получить ответы на следующие важнейшие вопросы:

– В каком хозяйственном и финансовом состоянии находится в настоящее время предприятие?

– В каком направлении должно развиваться предприятие? Какие следует выработать цели на перспективу и на ближайшее время?

– Что надо сделать руководителям и всему персоналу предприятия для достижения установленных целей?

Анализируя планирование, необходимо учитывать, что это непрерывный процесс. Это обу-

словлено, во-первых, тем, что в ходе деятельности и под влиянием внешних факторов одни цели заменяют другие, а во-вторых, изменчивостью внутренней и внешней среды (например, изменениями валютного курса или налоговой системы). В связи с этим приходится пересматривать и уточнять планы.

Роль планирования заключается в том, что оно:

- способствует выявлению и формулированию генеральной цели и вспомогательных (текущих) целей;
- позволяет учесть возможности предприятия в условиях динамики рынка, изменения потребностей и других внешних факторов; возможные риски и своевременно принять необходимые меры.

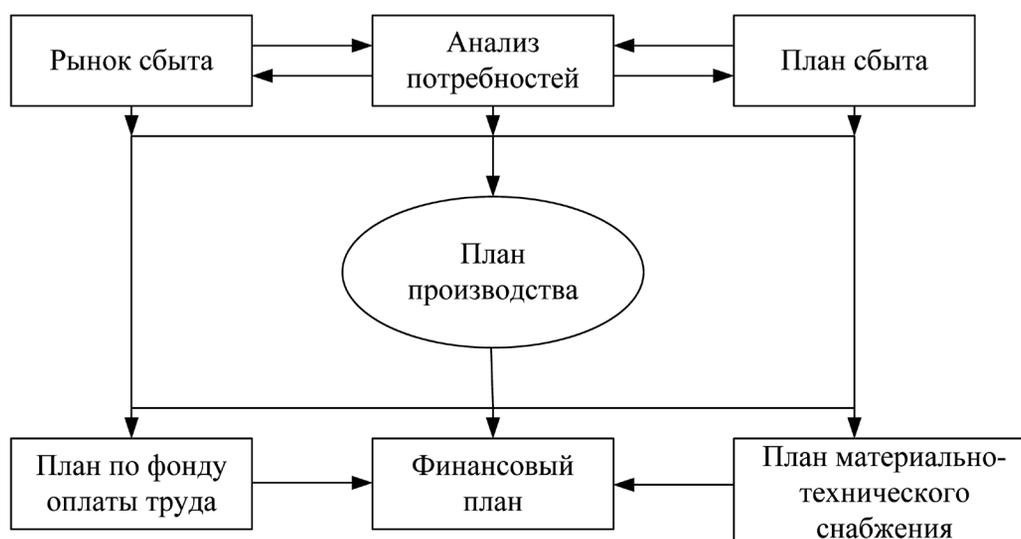


Рис. 1. Модель последовательности планирования в условиях рынка

В условиях рынка исходным фактором являются потребители, с учетом интересов которых должно осуществляться производство продукции, поэтому первичным шагом в последовательности планирования является анализ потребителей, а уже потом на основе прогноза объема сбыта (продаж) формируются планы производства, снабжения, финансовый и общий планы (рис. 1). Такая модель составления общего плана предприятия применяется в основном на промышленных предприятиях.

Планирование предполагает определенную степень точности параметров (цены, стратегии и канала сбыта, источников ресурсов и характеристик продуктов), однако это невозможно точно рассчитать на любую перспективу, поэтому предполагается вместо точных использовать настроечные значения показателей развития, которые, во-первых, позволяют осуществлять мониторинг плана и факта, а во-вторых, проверять ошибочность самих стратегий или мероприятий (рис. 2).

По каждому показателю определяется оценка выполнения и осуществляется анализ по следующим направлениям (рис. 3).

Систематизация отечественного и зарубежного опыта специалистов в области управления показывает, что оценка финансового состояния и результативности деятельности хозяйствующих субъектов в настоящее время характеризуется:

- отсутствием единого подхода в решении вопросов диагностирования, оптимизации и финансового обеспечения производственной программы;
- дефицитом информационных ресурсов для осуществления оперативного многовариантного анализа реализации планов предприятия, оценки его финансовой устойчивости в условиях динамично изменяющейся производственной среды;
- использованием недостаточного арсенала методологических подходов в управлении предприятием и определении адекватно-

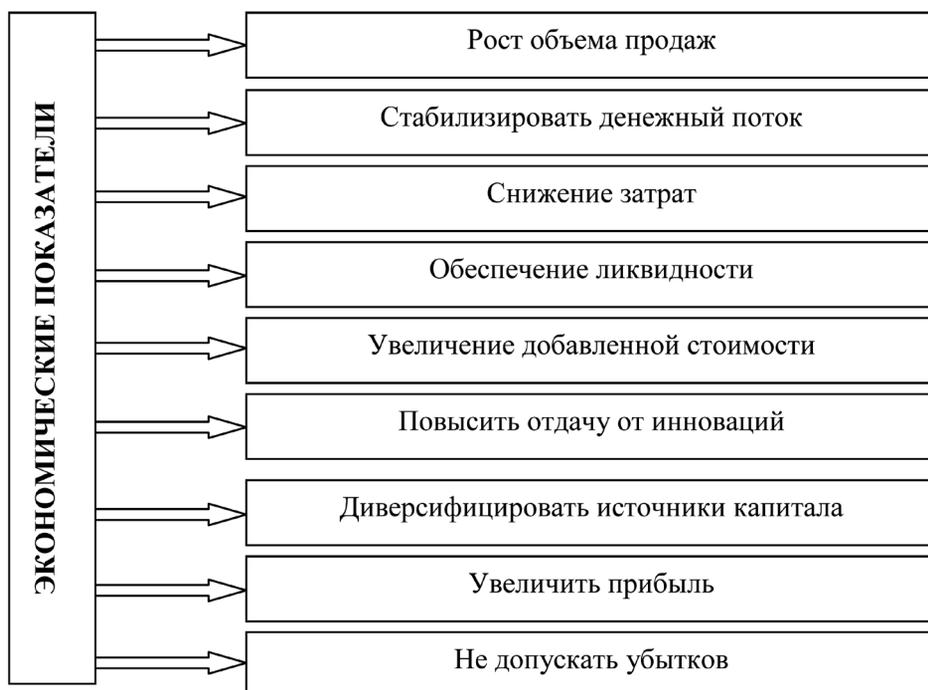


Рис. 2. Сбалансированная система экономических показателей для промышленных предприятий

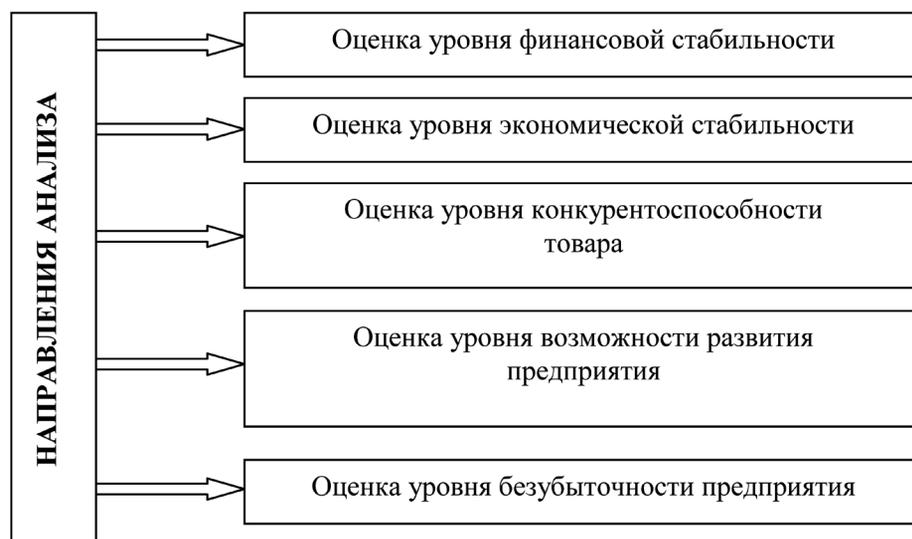


Рис. 3. Направления анализа стратегического развития промышленного предприятия

сти формирования производственной программы в условиях сложности и мобильности конкурентной среды;

- необходимостью создания научно-обоснованных прикладных разработок в информационной среде предприятия, способствующих повышению эффективности внутрифирменного планирования с учетом экономико-экологических параметров окружающей среды.

Современные тенденции в области планирования предусматривают мобильность производственных планов, позволяющих оперативно

осуществлять необходимые корректировки основных показателей производства. Используя традиционные методы в управлении, проблематично в короткие сроки составить сбалансированный и согласованный план производственно-хозяйственной деятельности. Еще сложнее его адаптировать к реальным хозяйственным, социальным, правовым и другим условиям быстроменяющейся конкурентной среды, а для этого необходимо постоянно проводить мониторинг, т.е. показатели должны отслеживаться все время, в течение которого функционирует предприятие. Использование финансово-экономических коэффициентов

для оценки положения предприятия основывается на выполнении условия его информационной прозрачности, что является основополагающим моментом мониторинга экономических показателей, которым должны заниматься соответствующие службы предприятия, например: финансовый отдел, бухгалтерия, отдел управленческого учета, маркетинга и экономического прогноза. С этой целью действующим законодательством предусмотрена обязательная открытая публикация финансовой отчетности предпринимательских структур и, прежде всего, их бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках.

– Выявление наличия отклонений от нормы по предприятию. Результатом мониторинга выступает заключение о значении наблюдаемого показателя или его динамики. Затем выявляется наличие отклонения от нормы в результате проведения процедуры сопоставления фактических значений показателей с диапазоном возможных.

– Вынесение диагноза, т.е. отнесение отклонения к определенному типу. На этом этапе в случае выявления отклонения формируется заключение-диагноз о состоянии предприятия.

В зависимости от того, как характеризуется состояние предприятия, определяются корректирующие мероприятия.

Таким образом, результаты проведения анализа экономического состояния предприятия поступают менеджеру в виде системы оценок экономических показателей, характеризующих состояние промышленного предприятия и направления дальнейших действий по регулированию деятельности предприятия для достижения выполнения поставленных стратегических целей.

Стратегия представляет собой детальный всесторонний комплексный план. На промышленных предприятиях таким планом является бизнес-план, который содержит разделы, охватывающие все стороны деятельности. Бизнес-план (стратегический план) обосновывается исследованиями и фактическими данными. Он разрабатывается так, чтобы оставаться не только целостным в течение периода его действия, но и быть достаточно гибким, чтобы при необходимости можно было осуществить его корректировку. Стратегическое планирование помогает создать единство общей цели внутри предприятия.

Бизнес-план является основой для дальнейших процессов управления в системе «А» – системе тактического планирования и контроля деятельности предприятия. В свою очередь, система «А» тесно связана обратной связью с системой «Б», позволяя оценить ситуацию исполнения бизнес-плана и своевременно принять необходимые меры по повышению финансового эффекта деятельности промышленного предприятия. В системе «А» производятся необходимые для

исполнения бизнес-плана расчеты текущей деятельности.

Система «А» состоит из следующих модулей:

– Управление планированием производственных программ – формирование товарного потока, планирование производственных задач, консолидация выпуска товара по всем производственным центрам.

– Управление ресурсами – формирование и исполнение плана ресурсообеспечения деятельности предприятия, контроль над использованием ресурсов.

– Управление издержками – обеспечение экономических расчетов, анализ и сопровождение хозяйственной деятельности объединений.

– Управление трудовыми ресурсами – формирование направлений по использованию трудовых ресурсов, контроль использования фонда оплаты труда, соблюдение баланса в оплате труда работников.

– Управление качеством продукции – формирование мероприятий и соблюдение показателей и процессов контроля качества, исполнение требований ИСО 9001-2000.

– Управление бухгалтерского учета – методологическое обеспечение бухгалтерского учета, консолидация баланса.

– Управление финансов – планирование и исполнение бюджета, обеспечение финансовой деятельности предприятия.

– Управление операционного обеспечения – бухгалтерский учет, мониторинг товарного потока, исполнение плановых заданий.

– Информационный центр – обеспечение систем автоматических расчетов, моделей и механизмов проведения расчетов, техническое обеспечение деятельности информационных систем [1].

Каждое промышленное предприятие строит согласно своей стратегии ориентированную модель управления, которая преимущественно выглядит так (рис. 4).

Процесс определения стратегических целей промышленных предприятий основывается на этой модели, так как большинство показателей универсальны или очень похожи. Однако в отличие от показателей и результатов динамические факторы универсальны для каждого предприятия, поэтому универсальная модель применяется по отношению к результатам, но не обязательно к динамическим факторам, обеспечивающим достижение этих результатов.

Применение математических методов предполагает использование системного подхода к изучению экономики предприятия с целью учета взаимосвязей различных факторов, совершенствования системы сбора экономической информации и ее накопления, а также наличия технических средств и программного обеспечения для

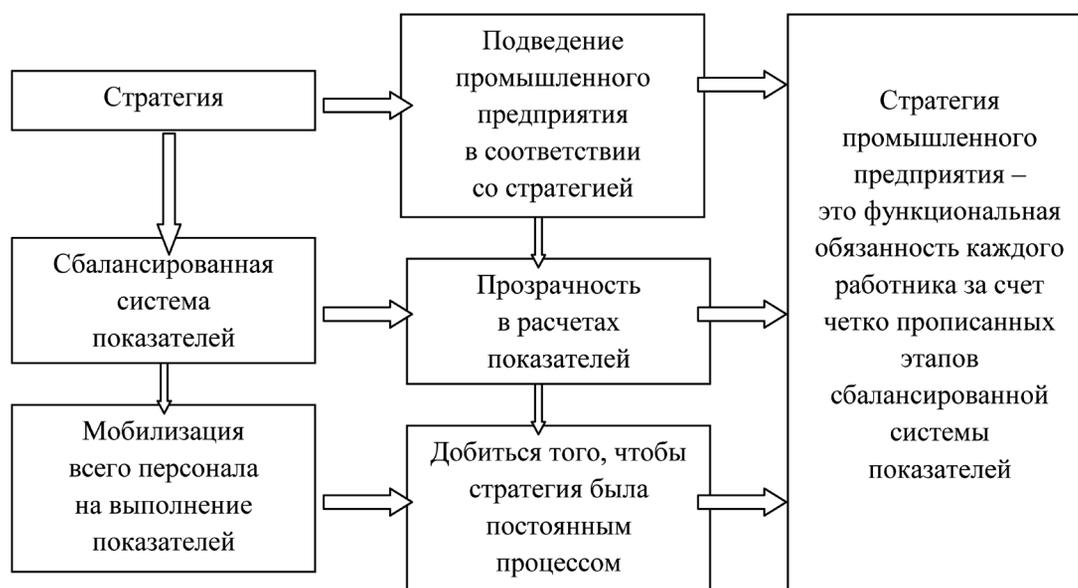


Рис. 4. Модель управления сбалансированной системой управления на промышленных предприятиях

ее обработки. Анализ строится на пересечении трех областей знания: статистики, математики, экономики. Как правило, все методы применяются в совокупности, что позволяет решить следующий комплекс аналитических задач:

- оценить состояние предприятия в условиях ограниченной информации;
- оценить режим функционирования, его эффективность и на этой основе стабильность работы предприятия;
- определить возможные варианты экономического состояния, исходя из сложившейся и перспективной структуры связей между показателями, характеризующими деятельность предприятия;
- оценить возможные последствия управленческих решений, связанных с динамикой и структурой производства, политикой цен, комплектацией и т.п. с точки зрения эффективности производства, финансового состояния и платежеспособности предприятия [3].

В целом экономический анализ направлен на определение состояния предприятия и оценку экономических последствий, связанных с реализацией управленческих решений, для выработки экономической политики, позволяющей достичь положительной тенденции в развитии предприятия.

Сложившаяся на многих российских предприятиях ситуация требует синтеза различных подходов к антикризисному управлению с целью определения ключевых элементов и этапов реализации стратегии восстановления лидирующих позиций и формировать такие модели управле-

ния сбалансированной системой показателей, которые должны быть направлены на обеспечение эффективности текущей деятельности предприятия и его стратегических задач.

Литература

1. Полтарыхин А. Л. Методология анализа функционирования корпоративных структур региона: монография / А. Л. Полтарыхин, А. Б. Винникова. Барнаул: Изд-во ААЭП, 2013. – 160 с.
2. Полтарыхин А. Л. Программы социально-экономического развития как фактор повышения конкурентоспособности региона (на примере Алтайского края) / А. Л. Полтарыхин, Т. Ю. Вазенина // Вестник Алтайской науки. 2013. № 2–2. С. 179–183.
3. Полтарыхин А. Л. Пространственные аспекты развития трудового потенциала должностных лиц государственных органов исполнительной власти / А. Л. Полтарыхин, А. А. Киселева // Вестник Академии. 2013. №1. С. 67–71.

References

1. Poltaryhin A. L. (2013) Methodology for analyzing the functioning of the corporate structures of the region: monograph.
2. Poltaryhin A. L. (2013) The socio-economic development as a factor in increasing the competitiveness of the region (for example, the Altai Territory). *Herald Altai science*, no.2–2, pp. 179–183.
3. Poltaryhin A.L. (2013) Spatial aspects of the development of labor potential officials of government agencies. *Bulletin of the Academy*, no.1, pp. 67–71.

УДК 340.11: 330.322

Т. В. Филатова,
кандидат экономических наук,
профессор, декан факультета
«Государственное и муниципальное
управление» ФГОБУ ВПО
«Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: mfilatova@fa.ru

Ч. Т. Келексаев,
консультант отдела инновационной
политики Министерства
экономического развития РСО –
Алания, Владикавказ, Россия.

З. А. Кокаев,
студент факультета «Государственное
и муниципальное управление», ФГОБУ
ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: mfilatova@fa.ru

Аннотация

Цель работы. Выявление проблем управления инновационным развитием региона на примере РСО – Алания.

Материалы и методы. Анализ региональной инновационной политики. Характеризуется инновационный потенциал республики.

Результат. Раскрыт инновационный потенциал Республики Северная Осетия – Алания.

Заключение. Создание и устойчивое функционирование государственных региональных программ на территории республики сыграют роль катализатора развития экономики региона.

Ключевые слова: инновации, региональная инновационная политика, венчурное финансирование, государственное регулирование.

T. V. Filatova,
candidate of Economic Sciences,
professor. Dean of the Faculty «State and
Municipal Management» of Financial
University under the Government of the
Russian Federation, Moscow, Russia,
e-mail: mfilatova@fa.ru

Ch. T. Kelekhsaev,
consultant of the innovation policy of the
Ministry of Economic Development of
North Ossetia – Alania,
Vladikavkaz, Russia.

Z. A. Kokaev,
student of the Faculty «State and
Municipal Management» of Financial
University under the Government of the
Russian Federation, Moscow, Russia,
e-mail: mfilatova@fa.ru

Abstract

Purpose of work. Identifying the problems of innovative development of the region by the example of the Republic of North Ossetia – Alania.

Materials and methods. Analysis of regional innovation policy. Characterized by the innovative potential of the Republic.

Проблемы управления инновационным развитием региона на примере Республики Северная Осетия – Алания

Problem of innovation development of the region by the example of the Republic of North Ossetia – Alania

Results. *Disclose of the innovative potential of Republic of North Ossetia – Alaniya.*

Conclusion. *Creation and sustainable growth of the state regional programs in the republic will play a role of a catalyst in regional economic development.*

Keywords: *innovation, regional innovation policy, venture capital, government regulation.*

Перед Россией стоит стратегическая задача превращения в страну с инновационной экономикой, которая способна разрабатывать, производить и применять высокие технологии для производства конкурентоспособных товаров и услуг. Для этого требуется приступить к осуществлению новой стратегии социально-экономического развития, в первую очередь за счет инновационной деятельности на региональном уровне.

Для понимания необходимости региональной инновационной политики требуется решить следующие задачи:

- расширить представление об инновационной политике государства на уровне региона;
- раскрыть роль и место экономико-географического потенциала региона в реализации региональной инновационной политики.

Государственная инновационная политика – это составная часть социально-экономической политики по созданию комплексного механизма поддержки инновационной деятельности, разработки и совершенствования нормативно-правовой базы, повышения конкурентоспособности национальной наукоемкой продукции через развитие инфраструктуры инновационного процесса [4].

Особое место в государственной инновационной деятельности занимает региональная инновационная политика. Она является неотъемлемой составляющей государственной экономической политики, посредством которой регион (субъект Федерации) имеет возможность преодолеть спад в экономике, обеспечить ее модернизацию

и увеличить уровень конкурентоспособной продукции на региональном рынке.

Для эффективности региональной инновационной политики государства она должна строиться посредством определенных принципов (см. рис. 1).

Каждый регион имеет свою воспроизводственную, специфическую, технологическую и отраслевую структуру, свою систему приоритетов и должен рассчитывать на собственные силы и ресурсы при реализации стратегии инновационного развития [5].

Однако в условиях современного состояния экономики таких ресурсов и сил, как правило, нет или есть лишь очень незначительное количество. Из этого следует вывод, что региону необходима государственная поддержка в управлении инновационным развитием, технологическом преобразовании, что окажет положительное влияние на развитие инновационного статуса региона.

Управление инновационным развитием Республики Северная Осетия – Алания является неотъемлемой частью деятельности органов государственной власти региона. Оно выражает отношение государства к инновационной и научно-технической деятельности, определяет видение, цели, принципы, направления, формы деятельности республиканских органов исполнительной власти в области инноваций, реализации достижений науки и техники.

В Республике Северная Осетия – Алания имеются, с одной стороны, значительная кадровая

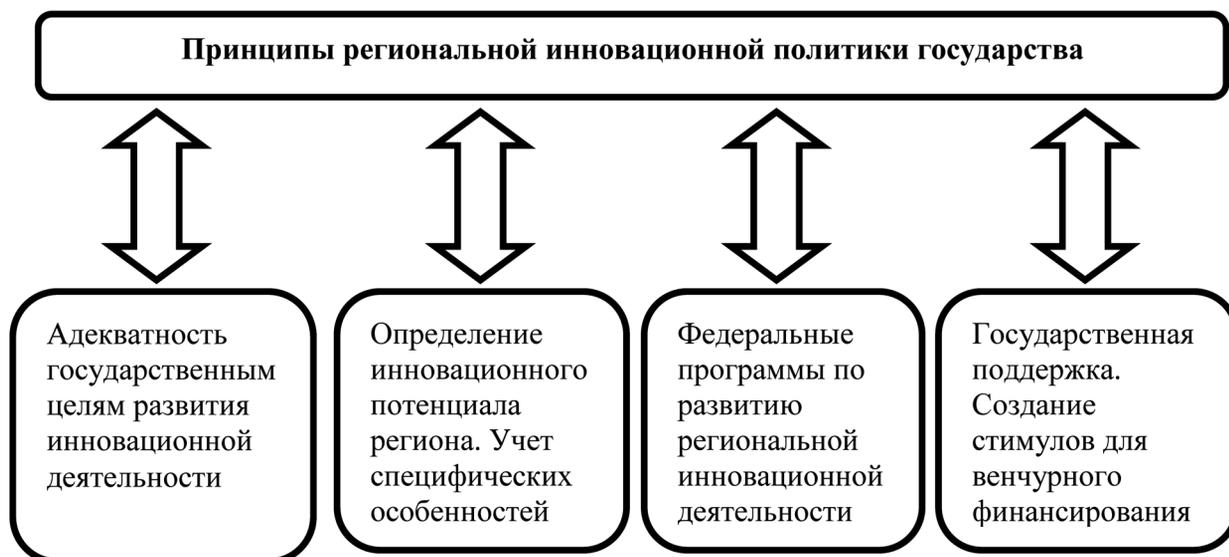


Рис. 1. Принципы региональной инновационной политики государства

составляющая научного потенциала, хорошая научно-производственная база в отдельных секторах экономики, формирующаяся рыночная инфраструктура инновационной деятельности, а с другой – наблюдается сокращение объемов производства наукоемкой инновационной продукции, крайне слабая реализация инноваций в производстве.

Развитие инновационной деятельности является одним из приоритетных направлений развития в Российской Федерации. В настоящее время на федеральном уровне принят комплекс документов, определяющих стратегический профиль регионального экономического пространства, включая Концепцию долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года, Стратегию инновационного развития Российской Федерации до 2020 года, стратегии социально-экономического развития федеральных округов и макрорегионов. Особая роль в указанных документах отведена развитию инноваций в регионах, при этом Республика Северная Осетия – Алания является регионом, в котором имеются стартовые условия для активного развития инновационной сферы.

Согласно оценке Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), Республика Северная Осетия – Алания занимает 57-е место (2013 г.) в российском рейтинге инновационной активности и характеризуется как субъект с умеренным уровнем инновационной активности. По результатам рейтинга инновационного развития субъектов Российской Федерации, подготовленного Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» (2010 г.), Республика Северная Осетия – Алания занимает 64-е место.

Внутренние текущие затраты на исследования и разработки составили в 2012 г. 0,62% добавленной стоимости, что позволяет занять 2-е место в Северо-Кавказском федеральном округе. В развитых странах этот показатель колеблется от 1% до 4% [6].

Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в 2012 г. составила 23 чел. на 10 тыс. занятых в экономике (2-е место в округе). Данный показатель в 5 раз ниже среднероссийского (111 чел. на 10 тыс. занятых).

Было подано в 2012 г. 128 патентных заявок (в 2008 г. – 135), из которых 109 заявок – на изобретения (в 2008 – 112) и 13 – на полезные модели (2008 г. – 23), выдано 94 патента (2008 г. – 97), из которых 75 – на изобретения и 19 – на полезные модели (в 2008 г. – 73 и 24 соответственно).

Удельный вес организаций, осуществлявших инновационную деятельность в общем числе организаций, в 2008-2012 гг. вырос в 3 раза и составил в 2012 г. 7,7%.

Выполненный объем работ научных организаций республики составил 260,6 млн руб., или 0,024% от всероссийского объема (2008 г. – 215,6 млн руб., 0,027%). Следует отметить существенный рост данного показателя: в 2008–2012 гг. объем работ, выполненных научными организациями, вырос в 3,3 раза [7].

Одной из точек роста инновационного развития Республики Северная Осетия – Алания является ООО Владикавказский технологический центр «Баспик», производящий фотоэлектронные нано- и микроприборы. В рамках реализации Республиканской целевой программы по развитию фотоэлектронных нано- и микротехнологий и изделий «Старт-1», рассчитанной до 2015 года, предусмотрена организация сетевой структуры инновационного предпринимательства в соответствии с проектом «Технопарк» как ядра электронного инновационно-промышленного кластера.

В Республике Северная Осетия – Алания реализуются два проекта создания бизнес-инкубаторов, целью которых является создание среды для возникновения малых инновационных предприятий: на базе Северо-Кавказского горно-металлургического института и под патронажем Правительства республики.

Для Республики Северная Осетия – Алания наличие научно-исследовательского потенциала и высокотехнологичных производств создает условия для:

- обеспечения технологического лидерства по ряду приоритетных направлений развития экономики и социальной сферы;
- формирования комплекса высокотехнологичных отраслей и расширения позиций на мировых и отечественных рынках наукоемкой продукции;
- увеличения стратегического присутствия республики на рынках высокотехнологичной продукции и интеллектуальных услуг;
- модернизации традиционных отраслей экономики, в том числе за счет развертывания глобально ориентированных специализированных производств.

В то же время отставание в развитии новых технологий последнего поколения может снизить конкурентоспособность экономики, а также повысить ее уязвимость в условиях нарастающего геополитического соперничества.

Основными экономическими факторами, сдерживающими инновационную активность предприятий реального сектора экономики РСО – Алания, являются недостаток собственных средств для расширения данного вида деятельности, высокая стоимость нововведений, экономические риски и длительные сроки окупаемости.

Ключевые проблемы инновационной сферы РСО – Алания на сегодняшний день следующие:

- 1) недостаточное число конкурентоспособных разработок и технологий высокой степени готовности;
- 2) низкий уровень развития инновационной, в том числе финансовой, инфраструктуры в части разнообразия и доступности предоставляемых услуг;
- 3) недостаток высококвалифицированных кадров для новой экономики, основанной на знаниях;
- 4) развитие социокультурной среды, не отвечающее требованиям экономики знаний.

Задача инновационного развития региона не может быть решена без государственной поддержки. Необходимо создание на территории республики инновационного суперпроекта общенационального уровня, который будет конкурентоспособным на мировых рынках товаров и услуг. Создание и устойчивое функционирование государственных региональных программ на территории республики сыграют роль катализатора развития экономики региона.

Убеждены, что государство может создавать условия для инноваций, но не может создавать сами инновации без участия частного бизнеса. Для этого необходимо создавать благоприятные условия для венчурного финансирования.

До второй половины прошлого века во всем мировом пространстве подавляющее большинство инноваций могло появиться исключительно в рамках научно-производственных объединений (НПО). С момента появления венчурной индустрии в организации инновационной деятельности произошел кардинальный перелом.

Кардинальное изменение государственной экономической политики России, переход на инновационную модель ведения национальной экономики требуют внедрения новых эффективных инструментов и источников финансирования инновационных проектов. Одним из таких инструментов является венчурное финансирование, которое проверено годами успешной практики развитых стран.

Государственная поддержка необходима, она играет важную роль в становлении венчурного бизнеса. Государство должно с помощью системы мер косвенного и прямого стимулирования, в том числе и законодательных, активно развивать региональное инновационное предпринимательство. Важным аспектом в этом являются налоговые льготы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Для того чтобы оказать помощь венчурным фондам, правительство должно проводить политику по созданию благоприятной среды для инвестиционного финансирования. Например, если бы в рамках проекта правительство гарантировало венчурным фондам возврат до 50% возможных убытков, свя-

занных с их инвестициями в частные компании, то, на наш взгляд, это способствовало бы появлению интереса у инвесторов, а за интересом, конечно, и инициативы. Это явилось бы достаточно эффективным стимулом, который обеспечил бы значительный рост венчурных фондов и, как следствие, активизировал бы финансирование инновационного бизнеса в нашей стране.

Государству необходимо, помимо локальных программ, которые содействуют исключительно российскому венчурному бизнесу, обратить свое внимание на льготы для международных венчурных организаций [8]. Необходимо создать благоприятные условия для привлечения венчурных фондов к инвестированию в крупные международные проекты в области высоких технологий. Кроме того, со стороны Правительства Республики Северная Осетия – Алания, необходимы кардинальные действия, направленные на создания совместных предприятий с участием венчурных предприятий России и предприятий венчурного финансирования наиболее развитых стран.

Развитие экономики всех стран на мировом пространстве на 2/3 обеспечивается за счет внедрения инноваций, применения научных знаний. Из этого следует вывод, что эффективное использование научно-инновационного потенциала отдельного региона – один из реальных путей достижения конкурентоспособной экономики государства в целом.

К настоящему времени назрела острая необходимость в совершенствовании инновационной деятельности в республике. Для практической реализации системного подхода к развитию инноваций необходима координация усилий органов исполнительной власти РСО – Алания, научно-исследовательских, промышленных и образовательных организаций и бизнеса. Это позволит выстроить целостную региональную инновационную систему. Сложившееся положение в сфере инновационной деятельности не обеспечивает создание базы для технологического прорыва и, соответственно, кардинального ускорения экономического развития Республики Северная Осетия – Алания.

В связи с этим важно правильно определить стратегический вектор инновационной деятельности, направленный на поддержку преобразований в наукоемких отраслях и переход к эффективной и быстро растущей экономике знаний, наукоемких производств, высоких технологий и интенсивных инноваций.

Литература

Нормативно-правовые акты

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 26 декабря 2013 г. N 1297 г. Москва «О федеральной целевой программе «Юг России (2014–2020 годы)»».

2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденная Правительством Российской Федерации 8 декабря 2011 г., № 2227-р.
3. Стратегия социально-экономического развития Республики Северная Осетия – Алания до 2030 г., утвержденная Законом Республики Северная Осетия – Алания от 31 марта 2008 года № 6-РЗ.

Монографии, учебники, статьи

4. Бутова Т. В., Ерхов М. В. Бизнес как объект воздействия государственной власти // Федеративные отношения и региональная социально-экономическая политика. 2008. № 2. С. 35.
5. Колохутин В., Задумкин К., Теребова С., Гончаров В., Никеенко Д. Международное научно-техническое сотрудничество: региональный аспект. 2014.
6. Официальные публикации социально-экономических показателей Северо-Кавказского Федерального Округа. URL: <http://www.skfo.gov.ru/>.
7. Официальные данные Министерства экономического развития РСО – Алания. URL: <http://economyrso.ru/>.
8. Филатова Т. В., Кокаев З. А. Государственное регулирование инновационной деятельности. М., 2013.

References

Normative legal acts

1. The strategy of innovative development of Russia until 2020, approved by the Government of the Russian Federation December 8, 2011, № 2227-p.
2. Decree of the Russian Federation of December 26, 2013 N 1297 Moscow «On the federal target program «South of Russia (2014–2020)».
3. Strategy for Socio-economic development of the Republic of North Ossetia – Alania to 2030. Approved by Law of the Republic of North Ossetia – Alania on March 31, 2008 № 6-RZ .

Monographs, textbooks, articles

4. Butova T. V, Erkhov M. V. (2008) Business as the impact of public authorities. *Federal relations and regional economic and social policies*, no. 2, pp. 35.
5. Kolohutin V., Zadumkin K., Terebova S., Goncharov V., Nikeenko D. (2014) International scientific and technical cooperation : a regional perspective.
6. Official publication of socio-economic indicators in the North Caucasian Federal District. URL: <http://www.skfo.gov.ru/>.
7. Official data of the Ministry of Economic Development of North Ossetia – Alania. URL: <http://economyrso.ru/>.
8. Filatova T. V., Kokajev Z. A. (2013) State regulation of innovation.

УДК 331.101.2: 332.1

Г. Н. Чернухина,

кандидат экономических наук,
доцент НОУ ВПО «Московская
академия предпринимательства при
Правительстве Москвы»,
Москва, Россия,
e-mail: chernuhina@mosap.ru

Влияние интеллектуального потенциала на инновационные процессы

Аннотация

Цель работы. Статья посвящена проблеме возможности и необходимости перехода России к новому технологическому укладу.

Материалы и методы. В статье проанализированы некоторые источники инновационного развития экономики в масштабах страны. Одним из основополагающих факторов, непосредственно влияющих на систему разработок и внедрения новых технологий, выступает человеческий капитал. От уровня и качества подготовки кадров, условий организации труда, его мотивации и стимулирования зависят результаты инновационной деятельности предприятий.

Результат. Автор приходит к выводу, что крупный капитал в России не заинтересован в деятельности инновационного характера, сектор малого и среднего бизнеса также не отвечает задачам модернизации экономики страны.

Заключение. Результаты исследования расширяют представления о влиянии инновационной деятельности на экономическое благосостояние страны.

Ключевые слова: инновации, технологии, кадровые ресурсы, инновационные процессы, интеллектуальный потенциал.

G. N. Chernukhina,

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Moscow
Academy of Entrepreneurship under the
Government of Moscow,
Moscow, Russia,
e-mail: chernuhina@mosap.ru

The influence of intellectual capacity on innovative processes

Abstract

Purpose of work. The article is devoted to the possibility and need of Russia's transition to a new technological system.

Materials and methods. This article studies some sources of innovation development in the economy all over the country. One of the main factors that influences the system of designing, developing and introducing new technologies human capital. The innovation activity of enterprises is connected with the level and quality of personnel management, organization of labour, its motivation and stimulation.

Results. The author concludes that the big business in Russia is not interested in innovation. The sector of small and medium-sized businesses does not meet the objectives of the economic modernization either.

Conclusion. The results of the study extend the knowledge on the influence of innovation on the economic welfare of the country.

Keywords: innovation, technologies, human recourses, human capital, innovative processes, intellectual capacity.

Еще в начале XX века Н. Д. Кондратьев, исследовав экономические показатели разных стран на длительных промежутках времени, показал, что в результате накопления «критической массы новых продуктов» [2] на основе изменений в технике возможен экономический прорыв. Данная теория связана со сменой технологических укладов социально-экономических периодов в общественно-исторических рамках. Действительно, изобретения, например, конца XVII – начала XVIII в.

нашли применение в последующем периоде – конце XVIII в эпоху индустриальной революции. Свою теорию ведущий экономист страны связал с большими циклами или длинными волнами в мировой экономике, в которые «уместились» среднесрочные волны К. Жугляра и, по всей видимости, краткосрочные волны Дж. Китчина. У данной теории существуют как сторонники, так и оппоненты, которые до сих пор спорят об эмпирической достоверности теории большой волны.

В задачу автора не входит демонстрация своей позиции по отношению к теории длинных волн. Нас волнует проблема возможности и необходимости перехода страны к новому технологическому укладу. Сможет ли некогда великая Россия войти в этот уклад, связанный с новшествами, с нанотехнологиями, высокоскоростными транспортными системами, новой энергетикой, вновь заявив о своем величии и мощи? Сможет ли страна собрать свой растерянный за годы либеральных реформ социально-экономический потенциал, присоединив духовный потенциал, вспомнив достижения и гордость советской державы, вспомнив первых православных русских князей и царей, которые с крестом отстаивали территории, строили города, поднимали численность ее народа? А главное – с чем, с каким запасом прочности мы собираемся покорять новые высоты глобального технологического пространства?

Все в мире ограничено: и пространство, и время, и ресурсы и деятельность экономических субъектов, ограниченная этими самыми ресурсами, и финансовыми, и трудовыми, и материальными, и информационными, и технологическими, и природными. Что осталось у страны для нового рывка? Многое потеряно: мощь сверхдержавы, непререкаемый авторитет страны, научно-технический и производственный потенциал, а главное – люди и их способность к качественному интеллектуальному и физическому труду, труду производительному.

Н. Кондратьев утверждал, что наилучшей стратегией выхода из кризиса являются массовые внедрения новой техники и технологий. Й. Шумпетер, сторонник взглядов Н. Кондратьева, в своей «Теории экономического развития» разработал понятие инноваций как нового взгляда на какой-то известный процесс, успешного применения нового изобретения или открытия в экономике. Только создавая новые продукты и максимально используя конкурентные преимущества, мы сможем войти в 6-ой технологический кондратьевский переход и не отстать в очередной раз от развитых экономик других стран, впад вновь в состояние догоняющей экономики. Но чтобы совершить действие, запустить в технологический процесс новшества, важны показатели профессионализма и квалификации кадров. Ученые определяют состояние трудовых ресурсов современной России как «деквалификацию». Мы катастрофически теряем образовательный уровень настоящих и тем более будущих кадров, в то время как СССР имел самый высокий образовательный рейтинг в мире, широкий круг специалистов в разных областях, обеспечивающих расширенный воспроизводственный процесс.

Мировая цивилизация вступила в новый этап развития, особенностями которого являются ин-

теллектуализация, информатизация, инноватизация, технологизация. На этом этапе ведущая роль отводится человеческому фактору в экономическом развитии страны, в связи с чем проблема компетентности и готовности кадров становится все более очевидной.

М. В. Ломоносов полагал главным делом государственной власти «сохранение и умножение народа, в чем состоит... могущество и богатство всего государства, а не в обширности...» [3]. Благополучие нации, ее воспроизводство, находит свое выражение в демографической политике как катализаторе социально-экономического развития. Резкое снижение естественного прироста населения проявилось в начале 1990-х, показатели рождаемости поползли вниз, в то же время смертность превысила рождаемость, и лишь в 2012 году эти показатели сравнялись. По данным Росстата, за период 1992–2010 гг. убыль населения россиян достигла 13,25 млн человек – даже в масштабах огромной страны цифра впечатляет. На сокращение численности, кроме рыночных потрясений, безусловно, влияют негативные демографические процессы. Нация сама себя уничтожает. В 2010 году Россия занимала 1 место по числу абортотворцев на число родившихся в списке 40 промышленно развитых стран мира, в год производится около 4 млн абортов (напомним, аборты в стране разрешены с 1922 г., в США – с 1972 г.), в последующие годы эта цифра стала заметно снижаться. Кроме указанного фактора, оказывающего негативное влияние на демографию, существует не менее поражающий своими масштабами порок, «разъедающий» русский народ, – пьянство. Пили на Руси всегда, против пьянства выступали и представители династии Рюриков, и Романовы. В частности, в 1914 году государь Николай I, несмотря на огромную потерю для экономики страны от крупнейшей статьи доходов, принял радикальную меру по борьбе с алкоголизмом – ввел запрет на казенную продажу водки, тем самым положив конец государственным спекуляциям на народном бедствии, и заложил основы борьбы с пьянством. Начало «спивания» народа относится к периоду после октябрьского переворота и по сегодняшний день остается трагедией для населения огромной страны: мы потребляем 18 литров алкоголя в год при критической норме в 6 литров. Как видно, констатация фактов, отрицательно повлиявших на демографию населения, обнажает печальную картину: смертность от алкоголизма и его последствий составляет более 100 тыс. человек в год, от наркомании умирает примерно столько же, преждевременная смертность от курения настигает в 300 тыс. случаях. К этому списку можно прибавить дорожно-транспортные происшествия (30–40 тыс. человек в год), производственные

травмы (15 тыс. человек в год), уровень насилий и убийств в стране (20 тыс. человек) и т.д.

Социальные и демографические проблемы напрямую влияют на интеллектуальный потенциал России. В развитых странах средний класс с высокой заработной платой – основа благополучия общества. В России, по данным Минтруда, заработная плата в себестоимости всех затрат составляет 10%, в то время как в мировой экономике – 60% (по данным Международной организации труда). В 2013 году среднемесячная заработная плата по стране составила 29,9 тыс. рублей, при этом реальная заработная плата ниже номинальной, т.к. покупательная способность номинальной падает.

Дешевизна рабочей силы и высокая текучесть кадров – важнейшая кадровая проблема, поэтому российская экономика проигрывает в конкурентной борьбе по уровню производительности труда с точки зрения перехода к инновационному развитию.

Развитие кадровых ресурсов, уровень и система профессионального образования, подготовки и компетентности в разрезе отраслевой структуризации – одна из приоритетных задач современности в условиях глобализации и технологического обновления. Для комплексного решения стоящих задач необходима совместная работа государства, работодателей, высших учебных заведений для обеспечения соответствия образования и качества подготовки выпускников требованиям инновационного уровня развития. Возрастают требования компетентностного подхода и к руководящим органам: технологические инновации дают эффект в купе с оптимизацией управленческих процедур и усилением менеджмента организации.

Но, к сожалению, сегодня уровень образования, в том числе бакалавриата, не может отвечать требованиям инновационного развития. Страна демонстрирует экстенсивный тип развития, весьма затратный, имеющий пределы для количественного вовлечения всех факторов производства и не сопровождающийся повышением производительности труда. США и европейские страны демонстрируют интенсивный тип экономики, который сопровождается новыми технологиями, поэтому и производительность труда там выше в 4–5 раз.

Что же у нас осталось, чтобы снизить техническое отставание: опыт державы в историческом разрезе, 12% ученых мира, богатейшие природные ресурсы (плюс переданные по решению ООН территории в 50 тыс. кв. км Охотского моря с потенциальными биоресурсами), огромная территория в 17 млн кв. км (плюс территория Севастополя и Крыма), золотовалютные резервы, технологии в отдельных областях (оборонно-промышленный комплекс, космическая, атомная отрасли), Олим-

пийские и параолимпийские игры, где мы вновь подтвердили высокий уровень спортивных достижений, безоговорочно заняв первое место. Присоединение Крыма к России, конечно же, тоже открывает новые возможности для инновационного развития экономики большой страны.

Конкурентоспособность экономики обеспечивается конкурентоспособностью системы организации и функционирования общественного воспроизводства, в основе которого лежит накопление промышленного капитала, технологическое обновление на инновационной основе и ввод в производство новых технологий, которые обеспечат высокую стоимость, а также конкурентоспособность национального продукта. Это является целью и закономерным прогрессивным результатом воспроизводственного цикла. Доля производственного накопления царской России (1894–1910 гг.) составляла 15–20% национального дохода, что было выше, чем в США, а по темпам экономического роста (9%) страна занимала первое место в мире. Концентрация производства была самая высокая в мире. Обеспечение экономического роста и технологических преобразований царской России состоялось благодаря государственной политике монархической власти.

И сегодня ведущая роль в формировании инновационных процессов в России также отводится государству. Прогресс технологий после отмены крепостного права, когда страна вступила в стадию индустриализации, после Второй мировой войны невозможно представить без комплексного государственного регулирования. По научным показателям и исследованиям СССР занимал второе место в мире после США. С переходом к рыночным отношениям доля финансирования науки упала втрое, 40% ведущих ученых уехало в другие страны [5].

К сожалению, можно констатировать неутешительный факт в инновационном направлении: по международным рейтингам страна занимает 60-е место, а доля инноваций в товарах и услугах – порядка 5% [1]. Россия отстает по разработке и внедрению новейших технологий, разрыв между практикой и теорией, наукой и реальными результатами растет. Для сравнения: доля США в общемировых расходах на исследования составляет 31,5% (18,9% ВВП), России – 2,5% (3,7% ВВП). По доле расходов на НИР (1,12% ВВП) Россия занимает последнее место среди крупных стран мира, при этом прослеживается факт подавляющей доли (81%) госбюджета в финансировании исследований [4], что является самым высоким показателем по сравнению с другими странами, где доля госучастия 20-40%.

А что же бизнес? Очевидно, вложения в науку не являются областью интересов частного сектора. Более рентабельные сырьевые, топлив-

но-энергетические отрасли, финансовый сектор имеют и наиболее выгодные условия приложения капитала и быструю отдачу. В нашей стране доля частного сектора экономики в финансировании исследований ниже, чем в развитых странах, она просто минимальна. За счет бизнес-структур финансируется ежегодно не более 20-25% научных вложений. В практике развитых стран ключевую роль в финансировании НИР и создании нововведений играют крупные корпорации, покрывая порядка 80% общенациональных затрат.

Одним словом, предпринимательство утратило истинный «шумпетеровский» смысл, обогащенный новаторским характером и идеологией перехода страны на новый технологический уровень по сравнению с эпохой создания промышленных гигантов, поднявших экономику царской России, таких как концерн Стахеева, мануфактурные фабрики Морозовых, знаменитая трехгорная мануфактура Прохоровых, Путиловские заводы. Многие талантливые, смекалистые, предприимчивые, трудолюбивые предприниматели – гордость России. Но если предпринимательство конца XVIII – начала XIX века складывалось благодаря предпринимательской жилке, новаторскому духу, то предпринимательское сословие 90-х образовалось путем первичной приватизации части национального богатства страны, и не в результате конкурентной борьбы. Если конкуренция и была, то не созидательная, а разрушительная, сметающая на своем пути поступательное развитие страны.

Сегодня не только крупный капитал не заинтересован в деятельности инновационного характера, сектор малого и среднего бизнеса также не отвечает задачам модернизации экономики страны. Доля субъектов малого и среднего бизнеса, занятых в сфере НИОКР, составляет менее 1%. Таким образом, инновационная деятельность для многих предприятий – мера вынужденная, связанная с получением прибыли, а не с повышением конкурентоспособности, носит точечный, а не комплексный характер.

Россия с ее огромной территорией, уникальным географическим положением, минеральными ресурсами, способными удовлетворять разнообразные внутренние и внешние потребности, всегда была лакомым куском для недоброжелательно настроенных государств. С упорством и отвагой она, находясь в самых критических

моментах исторического развития, преодолевала трудности, пусть и с потерями, но поднималась вновь для нового этапа своего развития. Характерной национальной чертой русской нации была мобильность в самых сложных для страны ситуациях. Мы верим в страну, в поддержание духа русского народа, который вошел вновь в сложный период выстраивания отношений с западным миром в условиях применения экономических санкций в результате возвращения своей крымской территории, вотчины царских особ. Мы верим, что Россия – самое крупное и сильное христианское государство, что, несмотря на уничтожение промышленного и научного потенциала, на реализацию концепции Вашингтонского консенсуса с тремя «д», Россия возродится как страна, сильная экономически, политически, духовно, а стагнация развитых стран и необходимость создания национального финансового центра подстегнут предпринимательство в поиске источников роста, которые будут сопровождаться инновационной активностью и результативностью деятельности.

Литература

1. Аганбегян А. О судьбе академической науки в России // *Экономическая политика*. 2013. № 4.
2. Кондратьев Н. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. М.: «Экономика», 2002.
3. Ломоносов М. В. Полное собрание сочинений. Т. 6. М.: Изд-во АН СССР, 1952.
4. Наука, технологии и инновации России. М., 2012.
5. Рогов С. М. Россия должна стать научной сверхдержавой // *Вестник РАН*. 2010. №7.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

References

1. Aghanbegyan A. (2013) The fate of academic science in Russia. *Economic Policy*, no. 4.
2. Kondratiev N. (2002) Large cycles conditions and the theory prediction. *Selected Works*.
3. Lomonosov M. V. (1952) *Complete Works*. V.6.
4. Science, technology and innovation in Russia (2012).
5. Rogov S. M. (2010) Russia should become a scientific superpower. *Herald of the RAS*, no. 7.
6. Schumpeter J. (1982) *Theory of Economic Development*.

УДК 340.11: 330.322

О. В. Павлюкова,

кандидат экономических наук,
ассистент кафедры «Государственное
и муниципальное управление» ФГОБУ
ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: tvbutova@mail.ru

Е. И. Москвитина,

студентка 2 курса факультета
«Государственное и муниципальное
управление» ФГОБУ ВПО
«Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: ira_khodzhaeva@mail.ru

И. Г. Ходжаева,

студентка 2 курса факультета
«Государственное и муниципальное
управление» ФГОБУ ВПО
«Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: ira_khodzhaeva@mail.ru

Особенности современной системы государственного управления социальной сферой

Аннотация

Цель работы. Анализ современной системы государственного регулирования социальной сферой, предоставление рекомендаций по совершенствованию механизма управления социальной сферой.

Материалы и методы. Определена сущность социальной политики. Раскрыты главные задачи государства в социальной политике. Выявлены основные направления социальной политики. Рассмотрены эффективные методы государственного управления социальной сферой.

Результат. Сделаны выводы по улучшению системы государственного управления социальной сферой.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы органами власти при разработке государственной социальной политики.

Ключевые слова: социальная политика, уровень жизни, социальная защита, занятость населения, пенсионная система, социальное страхование, целевые программы, социальные стандарты, минимальный потребительский бюджет, прожиточный минимум.

O. V. Pavlykova,

candidate of economic Sciences, assistant
of the faculty «State and municipal
management», Finance University under
the Government of Russian Federation,
Moscow, Russia,
e-mail: tvbutova@mail.ru

E. I. Moskvitina,

2nd year student of the faculty «State
and municipal management», Finance
University under the Government of the
Russian Federation, Moscow, Russia,
e-mail: ira_khodzhaeva@mail.ru

I. G. Khodzhaeva,

2nd year student of the faculty «State
and municipal management», Finance
University under the Government of the
Russian Federation, Moscow, Russia,
e-mail: ira_khodzhaeva@mail.ru

Features of the modern system of the state social management

Abstract

Purpose of work. *Analysis of the modern state's social policy. Offers recommendations to improve and make management of the social policy.*

Materials and methods. *Give the definition of social policy. Present the main tasks of the state in social policy. The basic directions of the state social management are given. The effective methods of government's management in sphere are considered.*

Result. *Conclusions are drawn to improve the management practice of the state's social policy of the state.*

Conclusion. *The results can be used by authorities to improve the effectiveness of the state's social management.*

Keywords: *social policy, standard of living, social security, employment, pensions, social insurance, targeted programs, social standards, the minimum consumer budget, the subsistence minimum.*

Важнейшим вопросом совершенствования российской социальной политики как обязательного условия оптимального государственного управления социальными процессами является повышение ее эффективности. Это предполагает, прежде всего, определение ее целей, основных задач, методов их реализации и необходимых для этого ресурсов.

Основы изучения проблемы уровня жизни населения в системе государственного управления социальными процессами в России были заложены еще в 1920-х гг. Однако вопрос об оптимальности социальной политики до сих пор занимает центральное место во многих научных исследованиях, что говорит о несомненной актуальности изучаемого объекта.

Важнейшей целью любой национальной экономики является повышение уровня и качества жизни. Особенно важен этот вопрос для российской экономики, в которой уровень жизни по всем показателям существенно уступает уровню и качеству жизни во многих развитых странах. Основываясь на «Докладе о развитии человека за 2009 год», подготовленном Программой развития ООН (ПРООН), РИА Новости писало, что Россия на тот момент находилась на 71-м месте в мире по уровню жизни и социальной защищенности, а лидировали по этим показателям Норвегия, Австралия, Исландия, Канада и Ирландия¹. По данным «Отчёта о развитии человеческого потенциала-2013» из Программы развития ООН², Россия сейчас занимает более высокую позицию, находясь на 55-м месте. Однако нашу страну все еще нельзя отнести к тем 47 странам, которые представлены в таблице как государства с самым высоким уровнем жизни. Это во многом связано и с тем фактом, что по уровню жизни пенсионеров Россия оказалась на 78-м месте в мире из 91. Как сообщает «Прайм», такое место страна заняла в рейтинге The Global Age Watch Index, оказавшись между Непалом и Лаосом³.

В связи с вышесказанным на современном этапе развития экономики России проблемы

уровня жизни населения и факторы, которые определяют его динамику, становятся одними из самых важных. Решение данных проблем требует разработки и проведения определенной государственной политики, в центре внимания которой должен быть человек, его благосостояние, физическое и социальное здоровье. Таким образом, повышение уровня жизни населения становится главным направлением современной социальной политики, проводимой как в России, так и в других странах.

Изучение теоретических проблем функционирования социальной политики в российском обществе имеет не только большой интерес, но и практическое значение, так как от результатов принятых решений зависит выбор оптимального пути построения развитой социальной сферы в России [3].

Социальная политика – это одно из наиболее важных направлений государственного регулирования экономики. Социальная политика выражается в комплексе мер государственной власти и направлена на удовлетворение нужд населения и развития социальных услуг [8]. Из вышеуказанного определения социальной политики, предложенного Р. А. Кучуковым, можно сделать вывод о том, что социальная политика должна поддерживать отношения между и внутри социальных групп; гарантировать условия для улучшения благосостояния и уровня жизни общества; формировать социальные гарантии для создания экономической мотивации в общественном производстве.

Существующий принцип субсидарности является основой социальной политики. Это, в первую очередь, означает, что социальная поддержка должна быть направлена на тех людей, которые в этом нуждаются.

Важно отметить, что социальная политика государства является элементом системы мер государственного управления экономикой, которые обеспечивают общественное воспроизводство денежно-кредитной, фискальной, антиинфля-

¹ По уровню жизни России занимает 71-е место в мире. URL: <http://www.aif.ru/society/230484>.

² Human Development Report 2011. United Nations Development Programme (2013)

³ Россия заняла 78-е место в мире по уровню жизни пенсионеров. URL: <http://www.vedomosti.ru/career/news/16975181/rossiya-zanyala-78-e-mesto-v-mire-po-urovnyu-zhizni>.

ционной политики, а также мер по поддержанию макроравновесия и т.п., при этом соблюдая предоставление функции перераспределения доходов и осуществление поддержки социально незащищенных слоев населения [6]. В систему государственной социальной защиты включена не только поддержка малообеспеченных слоев населения, но и учащиеся, пенсионеры, инвалидов.

Таким образом, если современная экономика не способна удовлетворять потребности людей, повышать их уровень жизни, то такая экономика считается неэффективной.

Социальная политика является частью государственного управления экономикой [1]. Обосновывается это тем, что социальная ориентация становится наиболее необходимой при принятии стратегических решений, направленных на развитие экономики.

Из вышесказанного можно заключить, что главным назначением социальной политики является полное удовлетворение материальных, культурных и духовных потребностей людей, а также воспитание всесторонне развитых граждан. Это и является важной целью для любого государства.

Выделяют основные задачи государства в социальной политике:

1. Налаживание общественных отношений, координация интересов и потребностей разных групп населения с интересами общества, прочность общественно-политической системы.
2. Обеспечение условий для увеличения материального благосостояния граждан, выработка экономических стимулов для участия в общественном производстве, предоставление равенства социальных возможностей для того, чтобы люди смогли достичь нормального уровня жизни.
3. Обеспечение граждан социальной защитой и гарантированность социально-экономических прав, которая включает в себя поддержку малообеспеченного населения.
4. Создание условий для рациональной занятости в обществе.
5. Уменьшение уровня криминализации в обществе.
6. Совершенствование образования, здравоохранения, науки, культуры и т.п.

Однако социальная политика зачастую сталкивается с кругом проблем, которые возобновляются с определенной периодичностью. Кроме того, именно эти проблемы и образуют реальное представление о действительности. Связано это с тем, что возникающие проблемы и задачи сталкиваются с потребностями в улучшении общественных условий жизни социальных групп.

Государственное управление, осуществляя свои функции в сфере социальной политики, воз-

действует на общественное развитие. С. С. Олейникова выделила четыре наиболее важных функции социальной политики государства: обеспечение социальной стабильности, гарантированность политической устойчивости власти, создание системы определенной системы распределения экономических ресурсов, предоставление социальной защищенности обществу [10].

Первая функция социальной политики заключается в обеспечении социальной стабильности общества. В разных обществах социальная структура может быть разной, но при этом она должна быть устойчивой и не стоять на одном месте, чтобы окончательно не разрушиться. Социальная структура должна быть способна преодолевать любые препятствия, как внутренние, так и внешние.

Вторая функция социальной политики направлена на гарантированность политической устойчивости власти. Главный смысл этой функции заключается в том, чтобы суметь рационально распределить участие социальных групп в политических решениях. Только в этом случае получится удержать доминирующее влияние во власти господствующего класса.

Третья функция социальной политики обеспечивает создание определенной системы распределения экономических ресурсов, которая могла бы устроить большую часть населения. От правильного распределения экономических ресурсов зависят материальные условия жизни людей в обществе. Так, например, основу социального смысла составляют инвестиции, уровень и дифференциация доходов, размер и структура ежегодных социальных расходов, а также условия и размеры социальной помощи и поддержки.

Четвертая функция сводится к обеспечению обществом и государством необходимого уровня социальной защищенности населения и социальных групп.

На основе рассмотренных функций, предложенных С. С. Олейниковой, можно выделить наиболее общие функции, характерные для социальной политики:

- 1) стабилизационная функция (обеспечивает приведение социальных отношений и социального положения всех групп населения к устойчивому состоянию);
- 2) симулирующая функция (связана со стимулированием экономической и социальной активности населения и её поддержанием в дальнейшем);
- 3) гарантирующая функция (устанавливает нижнюю планку уровня материальных благ, которые позволяют осуществлять нормальную жизнедеятельность);
- 4) защитная функция (подразумевает оказание помощи незащищенным, уязвимым социальным группам).

Таким образом, с одной стороны, функции социальной политики имеют свои исключительные свойства, а с другой – тесно взаимосвязаны.

Эффективность социальной политики государства зависит от того, насколько качественно удовлетворяются социальные потребности людей. Характер и особенности развития общества, его социальная устойчивость и благополучие определяют успешность государственного управления социальной сферой.

Социальная сфера включает в себя несколько направлений, по которым государство постоянно проводит целенаправленную работу, обеспечивая и улучшая условия жизнедеятельности людей. Каждое направление подвластно конкретным государственным структурам и министерствам, которые отвечают за организацию деятельности и контроль над этой сферой.

Повышение уровня жизни населения. Уровень жизни населения проявляется в его обеспеченности всеми самыми необходимыми материальными благами и услугами, а также сюда включается уровень потребления людей и степень удовлетворения их потребностей. Доходы населения и социальное обеспечение – важнейшие составляющие уровня жизни. Система показателей уровня жизни, разработанная ООН, включает в себя рождаемость, смертность, санитарно-гигиенические условия жизни, потребление продовольственных товаров, занятость, образование, культуру, отдых и т.д. [9]. Для того чтобы повысить реальные денежные доходы населения страны, нужно увеличить заработную плату и социальные пособия, совершенствовать пенсионное обеспечение, оказывать социальную помощь на основе учета прожиточного минимума и многое другое.

Социальная политика государства должна быть направлена на формирование эффективной системы социальной защиты. Население, которое не в силах обеспечить себе минимальный уровень жизни (инвалиды, пожилые люди, многодетные семьи и т.п.), нуждается в социальной защите, проявляемой со стороны государства. В стране для этого должны создаваться все необходимые условия: дешевое муниципальное жилье; бесплатные государственные школы; специальные стипендии; людям с низким уровнем доходов или с тяжелым заболеванием – бесплатное, льготное медицинское обслуживание и т.д. Финансирование социальной защиты осуществляется из федерального бюджета страны, а также с помощью специализированных внебюджетных фондов [13]. Практическая помощь находится в руках местных органов власти, общественных и благотворительных организаций.

Социальная политика государства неразрывно связана с трудовыми отношениями и занятостью населения. Государство должно давать

гарантии на равноправие между субъектами на рынке труда, свободный выбор профессии и т.п. Для этого нужно развивать общедоступную систему получения среднего, специального и высшего образования, законодательный регламент социально допустимых условий труда, уровень минимальной оплаты труда. Регулирование занятости населения является частью социальной политики, которая направлена на улучшение уровня и структуры занятости, создание хороших условий труда и т.п. [7].

Совершенствование пенсионной системы. Пенсионная система, являясь одним из важнейших элементов в сфере социального обеспечения, играет заметную роль в социально-экономической, общественно-политической, финансово-бюджетной сфере государства [4]. В первую очередь, она напрямую связана с системой заработной платы, налоговой системой и состоянием на рынке труда. Важной проблемой Российского государства является формирование и изменение социального положения граждан (это и выражает результат проводимой социальной политики государства). Основную роль в пенсионном обеспечении играет пенсионная система. В настоящее время в России происходят попытки реформирования пенсионной системы, суть которой заключается в переходе от всеобщей распределительной системы к смешанной, которая имеет значительную долю накопительных элементов.

В области здравоохранения и социального страхования государством гарантируется открытость базовой программы государственных гарантий бесплатной медицинской помощи, хорошее качество лечебных услуг и т.п. Эта сфера главным образом предопределяет физическое здоровье населения, а впоследствии качество рабочей силы и ее трудоспособность.

Конституция гласит, что Россия является социальной государством, политика которого направлена на создание условий, способных обеспечить достойную жизнь и свободное развитие человека.

Существуют три наиболее эффективных метода государственного регулирования, которые направлены на реализацию социальной политики. К ним относятся:

– правовое регулирование: акты, которые принимаются на всех уровнях государственной власти, распространяются на предприятия всех форм собственности. В законодательные акты входят все важные основы функционирования социальной сферы, направления развития, социальные стандарты, условия и права на получение социальной помощи различными социальными группами и т.д. [10].

– финансово-кредитное регулирование – оно использует рычаги по управлению финансовыми

ми потоками. Реализация этого метода осуществляется путем выделения в государственном бюджете статей, за счет которых финансируются отрасли социальной сферы [9]. Кроме того, существует внебюджетное финансирование, которое основывается на создании внебюджетных социальных фондов. К ним относятся фонды пенсионные, социального страхования, занятости населения и т.п.

– целевые программы: они имеют социальную направленность. Целевые программы, финансируемые из государственного бюджета, рассматривают наиболее острые социальные проблемы.

– социальная политика – проводится при помощи социальных гарантий, стандартов, потребительских бюджетов и МРОТ, которые и являются инструментами проведения социальной политики государства. Социальные гарантии проводятся на законодательной основе, которая закрепляет обязанности и ответственность государства перед гражданами и граждан перед государством [10]. На социальные нужды благодаря всем источникам финансирования направлено около 20% ВВП [8]. Средства распределяются на реализацию федеральных программ поддержки семьи и детства, инвалидов и пожилых людей, охрану здоровья и развития услуг образования, культуры. Большая часть денежных ресурсов направляется во внебюджетных фондах.

Социальные стандарты обеспечивают права граждан в области социальных гарантий, которые предусмотрены Конституцией Российской Федерации и разрабатываются на единой правовой базе. Так, например, Правительство Российской Федерации устанавливает величину прожиточного минимума в расчете на душу населения по представлению Министерства труда и социального развития Российской Федерации и Государственного комитета Российской Федерации по статистике.

Минимальный потребительский бюджет – основа для планирования поддержки малообеспеченных слоев населения в кризисный период времени. Также он применяется для расчета минимальной оплаты труда и пенсий.

Прожиточный минимум является важнейшим инструментом социальной политики. Именно он оценивает уровень жизни населения и регулирует их доходы. В прожиточный минимум входят расходы на продукты питания из расчета минимальных размеров потребления, расходы на непродовольственные товары и услуги, а также налоги и обязательные платежи.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что социальная политика современного государства должна основываться на поддержке всех «социальных блоков». Сегодня качество жизни населения выходит на первый план в системе факторов, определяющих международную кон-

курентоспособность национальной экономики, поэтому главной целью последних десятилетий является процесс «социализации» экономики, который предполагает перенос акцентов на социальную сферу. В настоящее время эта задача стала весьма актуальной для России.

Очевидно, что Россия должна повышать эффективность и стабильность социальной политики, так как до полного решения многих социальных вопросов в нашей стране еще достаточно далеко. К тому же, такие проблемы, как обеспеченность населения жильем, социальная защита, здравоохранение, образование и ряд других, которые входят в современное понятие «качество жизни», имеют место в нашей стране и даже со временем обостряются. Это связано не только с неэффективной ресурсной обеспеченностью социальной политики, но и с недостатками в ее практическом осуществлении. В настоящее время социальная политика, включая федеральный и региональный уровни, далеко не всегда реализуется как единое целое.

Таким образом, повышение эффективности современной системы государственного управления социальной сферой является неотъемлемым условием развития России в XXI веке.

Литература

1. *Аверин А. Н.* Социальная политика федеральных органов государственной власти: Учебное пособие. М.: РАГС, 2010.
2. *Ахинов Г. А., Калашников С. В.* Социальная политика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2010.
3. *Бутова Т. В., Дунаева А. И., Удачин Н. О.* Взаимодействие власти и бизнеса в решении социальных проблем на местном уровне // Муниципальная академия. 2012. № 2.
4. Вестник НИИ труда и социального страхования / Под общ. ред. В. В. Федина. М., 2010. № 1 (2).
5. *Гонтмахер Е. Ш.* Социальные реформы. Что завтра? М., 2010.
6. Государственное регулирование экономики / под ред. Т. Г. Морозовой. М.: ЮНИТИ, 2009.
7. *Калашников С. В.* Очерки теории социального государства. М.: «Экономика», 2006.
8. *Кучуков Р. А.* Теория и практика государственного регулирования экономики и социальных процессов. М.: Экономика, 2011.
9. *Липсиц И. В.* Экономика. Базовый курс. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2011.
10. *Олейникова С. С.* Социальная функция государства: история и современность // Правовая политика и правовая жизнь. 2011. № 4.
11. *Романов В. Н.* Исследование социально-экономических процессов в современной России. Ульяновск, 2009.

12. Социальная модель государства: выбор современной России / Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. 2006. № 6 (294).
13. Социальное государство: концепции и сущность. М.: ИЕ РАН, 2004. № 138.
14. Социальное развитие регионов России: проблемы и пути их решения // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. 2007. № 21 (338).
15. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса: Учебное пособие / Под общ. ред. проф. В.П. Колесова. М.: Права человека, 2008.
16. Human Development Report 2013. United Nations Development Programme (2013).
5. Gontmacher E. (2010) Social reforms. What about tomorrow?
6. State Regulation of Economy (2009).
7. Kalashnikov S. V. (2006) Essays on the theory of the welfare state.
8. Kuchukov R. A. (2011) Theory and practice of state regulation of the economy and social processes.
9. Lipsits I. V. (2011) Economy. Basic Course.
10. Oleinikova S. S. (2011) Social function of the state: history and modernity. *Legal policy and legal life*, no. 4.
11. Romanov V. N. (2009) The study of socio-economic processes in modern Russia.
12. The State Social model: selection of contemporary Russian (2006) *Analytical Bulletin of the Federation Council*, no. 6 (294).
13. Welfare state: concepts and essence (2004). No.138.
14. Social Development of Regions of Russia: problems and solutions (2007) *Analytical Bulletin of the Federation Council*, no. 21 (338).
15. Human development: a new dimension to social and economic progress (2008).
16. Human Development Report 2013. United Nations Development Programme (2013).

References

1. Averin A. N. (2010) Social policy of the federal authorities.
2. Ahinov G. A., Kalashnikov S. V. (2010) Social policy.
3. Butova T. V., Dunaeva A. I., Udachin N. O. (2012) Interaction between business and government in solving social problems at the local level. *Municipal Academy*, no. 2.
4. Bulletin of the Research Institute of Labour and Social Security (2010). No. 1 (2).

УДК 338.439

И. И. Костусенко,
доктор экономических наук,
преподаватель кафедры
Бухгалтерского учета и аудита
Санкт-Петербургского
государственного аграрного
университета, Санкт-Петербург, Россия
E-mail: kafedra_ek_analiza_spbgay@
mail.ru

Анализ уровня обеспеченности и самообеспеченности регионов страны продовольственными ресурсами

Аннотация

Цель работы. В статье рассматриваются вопросы обеспечения населения страны и регионов продовольственными ресурсами.

Материалы и методы. Автором исследованы подходы к определению категорий «продовольственная обеспеченность», «уровень обеспеченности», «уровень самообеспеченности», предложены алгоритмы расчета показателей.

Результат. На основе изучения научных публикаций обобщен методологический подход к исследованию обеспеченности регионов продовольственными ресурсами, проведен детальный анализ обеспеченности и самообеспеченности регионов основными видами продовольственных ресурсов.

Заключение. Автором представлены результаты научного исследования с классификацией регионов страны по уровню их самообеспеченности продовольственными ресурсами; сформулирован вывод о причинах дифференциации регионов в показателях обеспеченности и самообеспеченности продовольственными ресурсами в пространственном аспекте.

Ключевые слова: продовольственные ресурсы, продовольственное обеспечение, продовольственная самообеспеченность, продовольственный рынок.

I. I. Kostusenko,
Doctor of Economics,
Professor, Department of Accounting
and Auditing
St. Petersburg State Agrarian University
E-mail: kafedra_ek_analiza_spbgay@
mail.ru

Analysis of the level of provision and self-reliance regions of the country food resources

Abstract

Objective. The article deals with the issues of population and regions food resources.

Materials and Methods. The authors investigated the approaches to defining the categories of «food security», «level of security», «self-sufficiency», proposed indicators calculation algorithms.

Result. Based on the study of scientific publications generalized methodological approach to the study of the regions food resources, a detailed analysis of security and self-sufficiency of regions main types of food resources.

Conclusion. The author presents the results of scientific research to the classification of regions according to their level of self-sufficiency in food resources; conclusions on the causes of differentiation of regions in terms of security and self-sufficiency in food resources in the spatial aspect.

Keywords: food supply, food supply, food self-sufficiency, food market.

Для целей исследования проблем продовольственного обеспечения населения страны и ее регионов базовым понятием выступают «продовольственные ресурсы», сущность которого в экономической литературе трактуется неоднозначно. На наш взгляд, продовольственные ресурсы можно определить как источник, средства обеспечения населения страны (региона) продуктами питания.

Продовольственные ресурсы формируются за счет запасов продовольствия в сельском хозяйстве, перерабатывающей промышленности, оптовой и розничной торговле в стране (регионе) на начало года, объемов производства продовольствия в стране (регионе) в течение года и объемов его соответствующего ввоза. Степень обеспеченности продовольственными ресурсами

непосредственно влияет на продовольственную безопасность и продовольственную независимость страны и регионов.

Ключевым показателем в определении ситуации в регионах с обеспеченностью продовольствием за счет собственного производства, влияющих на состояние в них продовольственной безопасности и продовольственной зависимости, является уровень самообеспеченности основными видами продовольствия. В связи с этим требуется детальный анализ уровня обеспеченности и самообеспеченности регионов страны продовольственными ресурсами растительного и животного происхождения.

Показатели уровней обеспеченности и самообеспеченности регионов продовольственными ресурсами занимают центральное место в исследовании проблемы их пространственного распределения.

Под продовольственным обеспечением подразумевают все виды поставок продуктов питания: собственное производство, поставки из других регионов, импорт продовольствия. При этом самообеспеченность предусматривает поддержание определенного уровня обеспечения по основным продуктам питания населения исключительно собственным производством¹.

В экономической литературе продовольственное обеспечение трактуется как обеспечение гарантированной физической и экономической доступности продуктов питания, необходимой для активной и здоровой жизни населения, право человека на достаточное и питание и на свободу от голода².

В настоящее время в качестве минимально допустимого уровня питания населения по количеству и ассортименту продуктов, их энергетической достаточности принимаются нормы потребления, предусмотренные минимальной потребительской корзиной³.

Нормативные объемы потребления продуктов питания, входящих в потребительскую корзину, установлены в соответствии с рекомендациями

Правительства Российской Федерации по распределению субъектов по зонам, сформированным исходя из факторов, влияющих на особенности потребления продуктов питания основными социально-демографическими группами населения.

На наш взгляд, под обеспеченностью продовольственными ресурсами понимается отношение фактического потребления того или иного вида продовольствия в рамках соответствующей продуктовой группы к сумме данных ресурсов в регионе.

Продовольственное самообеспечение региона – это такое положение экономики региона, при котором он может обойтись собственными продовольственными ресурсами, не прибегая к потребности импорта продукции из других регионов. Однако не стоит использовать продукты исключительно регионального производства, так как это не всегда экономически оправданно – ввоз продовольственных товаров из других регионов может обойтись дешевле⁴.

Продовольственная самообеспеченность может рассматриваться как:

- удовлетворение потребностей региона в продовольствии за счет местного производства и использования для развития и расширения только внутренних (региональных) возможностей и резервов;
- удовлетворение имеющихся социальных и экономических потребностей населения в продовольствии, а также расширение горизонтальных экономических связей, углубление кооперации и интеграции производства, самостоятельного участия в международном и региональном разделении труда на основе эквивалентного обмена товарами, услугами и работами (более широкое понимание продовольственной самообеспеченности)⁵;
- как критерий продовольственного обеспечения региона⁶.

Уровень обеспеченности (U_o) регионов продовольственными ресурсами может быть определен формулой⁷:

¹ Косинский П. Д. Продовольственная самообеспеченность региона и качество жизни населения / П. Д. Косинский, В. А. Шабашев. Томск: Изд-во томского ун-та, 2009. С. 69.

² Бондарева Г. С. Продовольственное обеспечение населения: понятие, сущность и структура // Вестник КемГУ. 2013. № 3 (55). Т. 1. С. 235.

³ Куркина Н. Р. Прогнозирование сбалансированности продовольственных ресурсов в отраслях АПК (на примере региона) // Экономический анализ: теория и практика. М.: Финансы и кредит, 2010. № 4 (169). С. 36.

⁴ Трибушинина О. С., Куркина Н. Р. Оценка уровня продовольственного самообеспечения региона // Фундаментальные исследования. 2014. № 6. С. 1023.

⁵ Азизова Е. А., Чирков Л. Ю. Оценка уровня самообеспеченности региона молочной продукцией // Вестник АГТУ. 2004. № 3. С. 9.

⁶ Бондарева Г. С. Продовольственное обеспечение населения: понятие, сущность и структура // Вестник КемГУ. 2013. № 3 (55). Т. 1. С. 237.

⁷ Костусенко И. И. Пространственное распределение продовольственных ресурсов: вопросы дифференциации и пути сглаживания неравномерности. Автореферат диссертации на соискание ученой степени докт. экон. наук по специальности 08.00.05. СПб., 2009.

$$Y_o = \frac{(П + ВВ + Z_H)}{(ПП + ПНЦ + Пот + ФЛП + Z_K)} \cdot 100,$$

где Z_H и Z_K – запасы товаров продовольственного назначения соответствующей продуктовой группы в сельском хозяйстве, перерабатывающей промышленности, оптовой и розничной торговле региона на начало и конец года; $П$ – производство товаров продовольственного назначения соответствующей продуктовой группы в регионе за год;

$ВВ$ – ввоз товаров продовольственного назначения соответствующей продуктовой группы в регион, включая импорт;

$ПП$ – производственное потребление продуктов продовольственного назначения соответствующей продуктовой группы в сельском хозяйстве;

$ПНЦ$ – промышленная переработка товаров продовольственного назначения соответствующей продуктовой группы на непищевые цели;

$Пот$ – потери продовольствия соответствующей продуктовой группы;

$ФЛП$ – фонд личного потребления населения товаров продовольственного назначения соответствующей продуктовой группы.

В свою очередь, уровень самообеспеченности регионов продовольственными ресурсами устанавливается исходя из формулы:

$$Y_c = \frac{П}{(ПП + ПНЦ + Пот + ФЛП)} \cdot 100.$$

Уровень самообеспеченности измеряется в процентах и рассчитывается, как отношение производства продукции на территории региона к внутреннему ее потреблению, включающему в себя производственное потребление, фонд личного потребления, потери продукции, переработка ее на непищевые цели.

Уровень самообеспеченности означает достаточность территории ресурсами (производственными, трудовыми, природными, финансовыми), позволяющими обеспечить стабильное положительное торговое сальдо вывоза и ввоза продукции региона, включая и внешнеэкономические связи. Достаточный уровень самообеспеченности территории является основой для проведе-

ния самостоятельной экономической политики, направленной на обеспечение устойчивости социально-экономического развития региона⁸.

Индикатор самообеспеченности характеризует уровень продовольственной безопасности. Согласно «Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации», он должен составлять не менее 90%⁹.

Потребность считается необеспеченной, если годовое производство жизненно необходимых продуктов питания составляет менее 80% годовой потребности в них в соответствии с установленными физиологическими нормами¹⁰.

Уровень самообеспечения России продовольствием по основным категориям сельскохозяйственной продукции составляет в среднем около 80%. К примеру, в 2010 г. за счет собственного производства обеспечивалось удовлетворение потребностей в мясе на 72,2%, молоке на 80,5%, картофеле на 79,5%. Россия импортирует свежее и мороженое мясо, фрукты, молочные продукты и сыры, пальмовое масло, сахар-сырец и ряд другой сельскохозяйственной продукции. Проблемы физической доступности продовольствия, как это было, например, в конце 1980-х начале 90-х гг., в настоящее время не существует. Однако в мировой экономике существуют угрозы для продовольственной безопасности, с точки зрения физической доступности продуктов питания, на которые необходимо обращать внимание и России¹¹.

Анализ различных методологических подходов к распределению продовольственных ресурсов показывает, что процесс исследования обеспеченности регионов продовольственными ресурсами подразумевает: исследование проблемы продовольственного обеспечения в зависимости от социально-экономического развития регионов, в том числе их классификацию или группировку на основе комплексной оценки уровня развития, выделение проблемных, депрессивных и иных классов (групп) регионов; проведение мониторинга продовольственного обеспечения (в том числе с позиций продовольственной безопасности и зависимости) населения проблемных и депрессивных территорий; прогноз развития ситуации продовольственного обеспечения в регионах классов (групп) регионов, различающихся уровнем их социально-экономического развития¹².

⁸ Хайруллоев Д. С., Еремеев Л. М. Проблемы устойчивости социально-экономического развития региона // Вестник Казанского государственного аграрного университета. Казань. 2012. № 1. С. 74.

⁹ Указ Президента Российской Федерации № 120 от 30.01.2010 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации».

¹⁰ Атаманова О. В. Индикаторы самообеспеченности Брянской области молочной продукцией: инструменты оценки, анализ и прогноз. [Электронный ресурс]. <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2013/6/04>.

¹¹ Антимошкина Е. Н. Приоритеты аграрной политики в вопросах продовольственной безопасности // Экономика, предпринимательство и право. 2013. № 1 (18). С. 58–66.

¹² Костусенко И. И. Особенности подходов к формированию продовольственных ресурсов региона: теоретический базис и реалии практики // Аграрный вестник Урала. 2008. № 12. С. 4–7.

Основываясь на представленном подходе к определению уровня обеспеченности и самообеспеченности регионов основными видами продовольственных ресурсов, и материалах продовольственных балансов в разрезе субъектов Российской Федерации, проанализируем уровень обеспеченности и самообеспеченности регионов страны различными видами продовольственных ресурсов.

Показатель самообеспеченности картофелем менее 100% имеют 34 субъекта Федерации, из которых 10 обеспечены собственной продукцией данного вида менее чем на 80% и являются абсолютно зависимыми от привозного продовольствия. Эти регионы расположены, преимущественно, в Южном и Дальневосточном федеральных округах.

Минимальные показатели уровня самообеспеченности картофелем отмечается в Чукотском АО (2,9%), Республике Калмыкия (47,6%), Республике Саха (Якутия) (52,5%), Магаданской области (64,8%), Республике Ингушетия (70,2%).

Высокий уровень самообеспеченности картофелем имеют свыше 40% регионов в Приволжском и более 60% – Центральном федеральных округах. Особенно выделяются в них Чувашская Республика (126,2%), Владимирская область (126,4%), Удмуртская Республика (128,2%), Липецкая область (131%), Тамбовская область (142,8%), Рязанская область (175,8%), Орловская область (176,8%)¹³.

Наиболее благоприятная ситуация с обеспеченностью регионов овощами складывается в Южном, Приволжском и Центральном федеральных округах.

Исследование уровней обеспеченности и самообеспеченности молочными продуктами позволяет выделить два типа регионов в зависимости от способа формирования продовольственных ресурсов по продуктовой группе «молоко и молокопродукты»:

- 1) Регионы, формирующие ресурсы, преимущественно, за счет собственного производства: Архангельская, Калининградская, Астраханская и Читинская области, республики Дагестан, Ингушетия, Саха (Якутия), Тыва.
- 2) Регионы, формирующие ресурсы, преимущественно, за счет ввоза продукции: Мурманская, Камчатская, Магаданская и Сахалинская области, Республика Коми, Приморский и Хабаровский края и Чукотский автономный округ.

В территориальном отношении наихудший уровень обеспеченности молоком и молокопродуктами имеют регионы Дальневосточного федерального округа, наилучшие показатели имеют субъекты Федерации Центрального и Северо-Западного федеральных округов.

В большей части регионов (республики Коми, Ингушетия, Саха (Якутия), Кабардино-Балкария; Приморский край; Камчатская, Магаданская, Сахалинская, Мурманская, Астраханская и Свердловская области; Чукотский автономный округ) при формировании продовольственных ресурсов по продуктовой группе «мясо и мясопродукты» основная роль принадлежит ввозу продукции из-за пределов данных субъектов Российской Федерации.

В отдельных регионах (республики Тыва, Дагестан, Северная Осетия-Алания; Читинская и Самарская области) местное производство доминирует при формировании ресурсов мяса и мясопродуктов.

Наилучшая ситуация с обеспечением регионов мясом и мясопродуктами характерна для Центрального ФО. Наихудшая обеспеченность мясом и мясопродуктами характерна для Дальневосточного и Южного федеральных округов.

Ситуация с самообеспеченностью регионов мясом и мясопродуктами намного хуже, чем с рассмотренными продуктовыми группами продовольственных ресурсов: 48 регионов страны находятся за пределами продовольственной безопасности. При этом 23 региона имеют уровень самообеспеченности ниже 50%, что говорит о полной зависимости данных субъектов Российской Федерации от ввоза мяса и мясопродуктов, в том числе и из-за рубежа. При этом некоторые регионы являются транзитными и специализируются на переработке ввозимого, прежде всего, импортного мяса и производстве на основе его готовых мясопродуктов для отправки в другие субъекты Российской Федерации. Среди таких регионов выделяются Московская, Калининградская, Новгородская и Псковская области, объем вывоза мяса и мясопродуктов из которых больше, чем производство сырья в них.

В соответствии с государственной политикой к 2020 г. Россия может выйти на уровень душевого потребления мяса, соответствующий рекомендуемой рациональной норме. Производство мяса возрастет в 1,7 раза. Доля импорта мясных ресурсов должно снизиться с 34 до 13% в 2020 г. Потребление мяса будет практически полностью удовлетворяться за счет собственного производства¹⁴.

¹³ Костусенко И. И. Самообеспеченность регионов Российской Федерации мясными и молочными продуктами // Аграрный вестник Урала. 2009. № 3 (57). С. 18–22.

¹⁴ Аскяри С. А., Шкиренко В. М. К вопросу об обеспеченности регионов Сибирского федерального округа мясной продукцией // Вестник Алтайского ГАУ. 2014. № 11 (121). С. 180.

Наихудшая ситуация с обеспеченностью яйцами и яйцепродуктами складывается в Дальневосточном и Южном ФО. Наилучшие показатели уровня обеспеченности яйцами и яйцепродуктами имеют регионы в Центральном ФО, Приволжском ФО и Уральском ФО.

В наиболее сложной ситуации находятся республики Ингушетия, Тыва, Карелия, Бурятия, Алтай и Адыгея, а также Самарская и Московская области, где обнаруживается полная продовольственная зависимость данных субъектов Российской Федерации от ввоза яиц и яйцепродуктов извне.

На современном этапе развития внутренний агропродовольственный рынок России характеризуется высоким уровнем зависимости от импорта, за счет которого формируется до 30% продовольственных ресурсов страны. По мясу доля импорта оценивается в 41%, по молоку – 26%. Тенденция увеличения ввоза продовольствия сохраняется, а по животноводческой продукции даже усиливается. Особенно опасная ситуация складывается с обеспечением крупных промышленных городов и отдельных регионов, снабжение которых на 50–70% зависит от импортных поставок продовольствия¹⁵.

Таким образом, продовольственные ресурсы в том или ином регионе формируются в зависимости от совокупного спроса на продовольствие на потребительском рынке. В регионах складывается различная ситуация, в одних из них совокупный спрос на продовольствие в целом или его отдельные виды превышает предложение, и разрыв между ними покрывается за счет ввоза продуктов питания извне региона. В другом случае предложение превышает совокупный спрос и возникает проблема поиска места сбыта продовольствия на рынках других регионов¹⁶.

Одним из эффективных путей развития продовольственного рынка и достижения нормативного уровня обеспеченности продовольственными ресурсами в регионе является решение проблемы рационального размещения и эффективной специализации агропромышленного производства¹⁷.

Несмотря на то, что по разным видам продовольственных ресурсов складываются различные закономерности их пространственного распределения, тем не менее, может быть предложена классификация регионов по уровню их самообеспеченности отдельными продуктами животного и растительного происхождения.

В первом случае могут быть выделены следующие классы регионов:

1) Регионы полностью зависимые от ввоза продовольственных ресурсов по продуктовым группам «мясо и мясопродукты», «молоко и молокопродукты», «яйца и яйцепродукты» (уровень самообеспеченности по данным продуктовым группам ниже 80%). В данный класс регионов входит 13 субъектов Российской Федерации, девять из которых представляют территории зоны Севера и Дальнего Востока, что является вполне объяснимым, в силу неблагоприятных условий развития здесь отраслей животноводства. К числу остальных регионов данного класса относятся Республика Ингушетия, а также Самарская, Московская и Калининградская области.

2) Регионы, формирующие продовольственную зависимость страны по двум из трех продуктовых групп (чаще всего по группам «мясо и мясопродукты», «молоко и молокопродукты»). К данному классу нами отнесены 22 региона, представляющие фактически все федеральные округа: ЦФО – 3; СЗФО – 2; ЮФО – 3; ПФО – 2; УФО – 3; СФО – 6; ДФО – 3.

3) Регионы, зависимые в продовольственном обеспечении от ввоза хотя бы ресурсов одной из трех рассматриваемых продуктовых групп, как правило, «мяса и мясопродуктов» или «молока и молокопродуктов», а иногда «яиц и яйцепродуктов». В данный класс попадают 18 субъектов Российской Федерации, одну треть из которых представляют области Центрального ФО (Костромская, Тульская, Владимирская, Ивановская, Смоленская и Рязанская области). Пять регионов данного класса являются республиками юга страны (Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Адыгея, Дагестан, Калмыкия), три расположены в Сибирском ФО (Красноярский край, Иркутская область, Республика Алтай), два – Приволжском ФО (Пензенская и Ульяновская области), по одному региону находится в Северо-Западном Псковская область) и Уральском (Тюменская область) федеральных округах.

4) Регионы, полностью обеспечивающие себя продовольственными ресурсами хотя бы по одной из трех продуктовых групп, а по остальным, в допустимых пределах, использующие ресурсы ввоза (до 20% от общего объема потребления). В состав данного класса попадают всего семь регионов: Саратовская, Орловская, Новосибирская, Воронежская и Ростовская области,

¹⁵ Шахова О. А., Воронина Л. Н., Евтюгина А. А. Продовольственное обеспечение населения как фактор экономической безопасности страны // Экономика региона. 2011. № 1. С. 229.

¹⁶ Костусенко И. И. Факторы формирования продовольственных ресурсов региона: вопросы теории // Вестник агроэкономической науки Северо-Запада / Сев.-Зап. науч.-исслед. ин-т экономики и орг. сел. хоз-ва. Санкт-Петербург; Пушкин, 2008. № 1. С. 47–55.

¹⁷ Оловянных Д. Г. Повышение уровня самообеспеченности региона продовольствием на основе зональной специализации агропромышленного производства // Известия ИГЭА. 2010. № 1 (69). С. 75.

а также Чувашская Республика и Республика Татарстан.

5) Регионы, полностью обеспечивающие себя продовольственными ресурсами по двум из трех продуктовых групп, а по третьей группе до 20% от общего объема потребления составляет ввоз. К данному классу относятся восемь регионов: Оренбургская, Кировская, Вологодская, Брянская, Курская и Тамбовская области, Алтайский край и Республика Башкортостан.

6) Регионы, полностью обеспечивающие себя продовольственными ресурсами по продуктовым группам «мясо и мясопродукты», «молоко и молокопродукты», «яйца и яйцопродукты» (уровень самообеспеченности по данным продуктовым группам выше 100%). В состав этого класса входит 9 регионов Южного (Ставропольский и Краснодарский края), Центрального (Липецкая и Белгородская области), Приволжского (республики Мордовия, Марий Эл, Удмуртия) федеральных округов, а также Омская область (Сибирский ФО) и Ленинградская область (Северо-Западный ФО).

По уровню самообеспеченности субъектов Российской Федерации продуктами растительного происхождения выделяется пять классов регионов:

1) Регионы зависимые более чем на 20% от ввоза картофеля и овощей. К данному классу относится восемь субъектов Федерации, половина из которых регионы зоны Севера и Дальнего Востока. Кроме них сюда входят республики Алтай, Ингушетия, Калининградская область и Ставропольский край.

2) Регионы, зависимые более чем на 20% от ввоза по одному из продуктов (картофеля или овощей). В данный класс входит 11 регионов, шесть из которых это регионы зоны Севера и Дальнего Востока. Остальные регионы данного класса – это республики Северная Осетия – Алания и Калмыкия, Красноярский край, Волгоградская и Читинская области.

3) Регионы, зависимые от ввоза картофеля и овощей не более чем на 20%. В число субъектов Российской Федерации данного класса нами включены десять регионов, из которых четыре расположены в Сибирском ФО (Кемеровская, Томская, Новосибирская и Иркутская области), три – в Приволжском ФО (республики Татарстан и Башкортостан, Оренбургская область). Кроме того, в данный класс входят Краснодарский край, Сахалинская и Псковская области.

4) Регионы полностью обеспеченные за счет собственного производства одним из продуктов растительного происхождения (картофелем или овощами), а в отношении другого уровень самообеспеченности составляет 80–99,9%. Всего в данный класс входят 26 регионов, в том числе: в Центральном ФО – 8; Южном ФО – 3; Приволжском

ФО – 7, Уральском ФО – 3; Сибирском ФО – 5.

5) Регионы, полностью обеспечивающие себя продовольственными ресурсами по продуктовым группам «картофель» и «овощи» (уровень самообеспеченности выше 100%). К данному классу относится 22 региона, из которых девять расположены в Центральном ФО, по три – Северо-Западном и Южном ФО, четыре – Приволжском ФО, один – Уральском ФО, два – в Дальневосточном федеральном округе.

Таким образом, выполненное исследование позволяет сделать ряд выводов:

– Обеспеченность продовольственными ресурсами по каждой продуктовой группе, достигаемая как за счет собственного производства, так и его ввоза, характеризует, с одной стороны, физическую доступность продовольствия, а с другой – отражает баланс спроса и предложения на региональных продовольственных рынках. Фактически в каждом регионе потребляется лишь такое количество каждого вида продовольствия, которое соответствует совокупному спросу на него в регионе, то есть сумме платежеспособного спроса населения, спроса на него для производственных нужд и необходимого объема для пополнения запасов. Таким образом, уровень обеспеченности в регионах не может быть ниже 100%, и этот показатель является минимальным.

– В зависимости от конкретных видов продуктов показатель уровня обеспеченности 100% (I-я группа регионов) имеют от 15 до 22 субъектов Российской Федерации, в которых продовольственные ресурсы формируются либо преимущественно, за счет ввоза, либо посредством местного производства, осуществляемого в минимальных объемах. Продовольственные ресурсы в данной группе регионов формируются лишь в размерах, соответствующих местному совокупному спросу на них. Вывоз продукции фактически отсутствует, что указывает на ограниченные возможности ее производства в данных регионах относительно существующего потребительского спроса.

– Самообеспеченность продовольственными ресурсами региона, отражающая соотношение местного производства продовольствия и совокупного спроса на него, характеризует степень продовольственной безопасности и продовольственной зависимости субъектов Российской Федерации. Показатели самообеспеченности продовольственными ресурсами того или иного региона отражают его вклад в продовольственную безопасность и продовольственную независимость страны. В отличие от показателей обеспеченности, уровень самообеспеченности может быть не только ниже 100%, но и достигать минимально низких показателей: 2,9% (картофель), 3,1% (молоко и молокопродукты), 4% (овощи), 4,5% (мясо и мясопродукты), 7,1% (яйца и яйцопродукты).

– Для определения ситуации с самообеспеченностью продовольственными ресурсами по продуктовым группам в целом по Российской Федерации предлагается использовать межгрупповые коэффициенты самообеспеченности, исчисляемые отношением количества регионов, в которых уровень самообеспеченности свыше 100%, к числу регионов, где уровень самообеспеченности менее 100%. Расчет межгрупповых коэффициентов показал, что наихудшая ситуация в стране складывается с самообеспеченностью регионов мясом и мясопродуктами: коэффициент равен 0,60. Наиболее благоприятное положение характерно для самообеспеченности регионов страны картофелем (коэффициент – 1,26), а промежуточное положение между данными продуктовыми группами занимают молоко и молокопродукты (0,64), овощи (0,67) и яйца и яйцопродукты (0,75).

– В территориальном аспекте наиболее неблагоприятная ситуация с формированием продовольственных ресурсов складывается в Дальневосточном федеральном округе, где межгрупповой коэффициент самообеспеченности варьирует от 0 (молоко и молокопродукты, мясо и мясопродукты, яйца и яйцопродукты) до 0,29 (овощи) и 0,50 (картофель). Лишь немногим лучше положение в Сибирском ФО, где межгрупповые коэффициенты самообеспеченности составляют: овощи – 0, молоко и молокопродукты – 0,33, картофель, а также мясо и мясопродукты – 0,50, яйца и яйцопродукты – 0,71.

– Неблагоприятна ситуация и в Северо-Западном ФО, где межгрупповые коэффициенты самообеспеченности, за исключением картофеля, являются низкими: мясо и мясопродукты – 0,12, яйцо и яйцопродукты – 0,29, молоко и молокопродукты и овощи – 0,50. Низки также данные показатели по некоторым продуктовым группам в других федеральных округах: Уральском ФО (мясо и мясопродукты – 0, овощи, молоко и молокопродукты – 0,33), Южном ФО (картофель – 0,33, яйца и яйцопродукты – 0,50).

– Наиболее благоприятное положение с самообеспеченностью продовольственными ресурсами складывается в Центральном и Приволжском федеральных округах. В Центральном ФО межгрупповые коэффициенты самообеспеченности по всем продуктовым группам (кроме мяса и мясопродуктов) существенно превышают единицу, достигая по овощам – 3,25, картофелю – 4,67. В Приволжском ФО лишь по овощам данный показатель составляет 0,56, в то время как по молоку и молокопродуктам, яйцам и яйцопродуктам – 1,80; картофелю, мясу и мясопродуктам – 2,50.

– В одних случаях дифференциация в показателях обеспеченности и самообеспеченности продовольственными ресурсами в пространственном аспекте объясняется существенными различиями

между регионами в объективных условиях сельскохозяйственного производства, платежеспособном спросе на продовольствие, что отражается в развитии территориального разделения труда, являющемся позитивным явлением. В других случаях эти различия сформировались вопреки здравому смыслу, и объясняются неконтролируемой экспансией импорта, прежде всего, мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов, отсутствием эффективных рыночных рычагов его регулирования.

Литература

1. Указ Президента Российской Федерации № 120 от 30.01.2010 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации».
2. *Азизова Е. А., Чирков Л. Ю.* Оценка уровня самообеспеченности региона молочной продукцией // Вестник АГТУ. 2004. № 3. С. 9–12.
3. *Антамошкина Е. Н.* Приоритеты аграрной политики в вопросах продовольственной безопасности // Экономика, предпринимательство и право. 2013. № 1 (18). С. 58–66.
4. *Аскяри С. А., Шкиренко В. М.* К вопросу об обеспеченности регионов Сибирского федерального округа мясной продукцией // Вестник Алтайского ГАУ. 2014. № 11 (121). С. 179–186.
5. *Атаманова О. В.* Индикаторы самообеспеченности Брянской области молочной продукцией: инструменты оценки, анализ и прогноз. [Электронный ресурс]. <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2013/6/04>.
6. *Бондарева Г. С.* Продовольственное обеспечение населения: понятие, сущность и структура // Вестник КемГУ. 2013. № 3 (55). Т. 1. С. 235–238.
7. *Косинский П. Д.* Продовольственная самообеспеченность региона и качество жизни населения / П. Д. Косинский, В. А. Шабашев. Томск: Изд-во томского ун-та, 2009. – 304 с.
8. *Костусенко И. И.* Пространственное распределение продовольственных ресурсов: вопросы дифференциации и пути сглаживания неравномерности. – Автореферат диссертации на соискание ученой степени докт. экон. наук по специальности 08.00.05. СПб., 2009.
9. *Костусенко И. И.* Особенности подходов к формированию продовольственных ресурсов региона: теоретический базис и реалии практики // Аграрный вестник Урала. 2008. № 12. С. 4–7.
10. *Костусенко И. И.* Факторы формирования продовольственных ресурсов региона: вопросы теории // Вестник агроэкономической науки Северо-Запада / Сев.-Зап. науч.-исслед. ин-т экономики и орг. сел. хоз-ва. Санкт-Петербург; Пушкин, 2008. № 1. С. 47–55.

11. Костусенко И. И. Самообеспеченность регионов Российской Федерации мясными и молочными продуктами // Аграрный вестник Урала. 2009. № 3 (57). С. 18–22.
12. Куркина Н. Р. Прогнозирование сбалансированности продовольственных ресурсов в отраслях АПК (на примере региона) // Экономический анализ: теория и практика. М.: Финансы и кредит, 2010. № 4 (169). С. 35–42.
13. Оловянников Д. Г. Повышение уровня самообеспеченности региона продовольствием на основе зональной специализации агропромышленного производства // Известия ИГЭА. 2010. № 1 (69). С. 73–76.
14. Трибушинина О. С., Куркина Н. Р. Оценка уровня продовольственного самообеспечения региона // Фундаментальные исследования. 2014. № 6. С. 1023–1027.
15. Хайруллов Д. С., Еремеев Л. М. Проблемы устойчивости социально-экономического развития региона // Вестник Казанского государственного аграрного университета. Казань. 2012. № 1. С. 73–76.
16. Шахова О. А., Воронина Л. Н., Евтюгина А. А. Продовольственное обеспечение населения как фактор экономической безопасности страны // Экономика региона. 2011. № 1. С. 229–233.
5. Atamanova O. V. (2013) Indicators of self-sufficiency in the Bryansk region dairy products: assessment tools, analysis and prediction. [Electronic resource]. <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2013/6/04>.
6. Bondareva G. S. (2013) Food security of the population: the concept, the nature and structure. *Herald KemsU*, no 3 (55), vol. 1, pp. 235–238.
7. Kosinskiy P. D. (2009) Food self-sufficiency in the region and the quality of life, p. 304.
8. Kostusenko I. I. (2009) Spatial distribution of food resources: questions of differentiation and smoothing the path of non-uniformity.
9. Kostusenko I. I. (2008) Especially the approaches to the formation of food resources in the region: the theoretical basis and the realities of practice. *Agrarian bulletin of the Urals*, no 12, pp. 4–7.
10. Kostusenko I. I. (2008) Factors of formation of food resources in the region: theory. *Bulletin of agro-economic sciences North-Wes*, no 1, pp. 47–55.
11. Kostusenko I. I. (2009) Self-sufficiency of regions of the Russian Federation meat and dairy products. *Agrarian bulletin of the Urals*, no 3 (57), pp. 18–22.
12. Kurkina N. R. (2010) Forecasting balance of food resources in the fields of agro-industrial complex (for example the region). *Economic Analysis: Theory and Practice*, no 4 (169), pp. 35–42.
13. Olovyannikov D. G. (2010) Enhancing self-sufficiency of food in the region on the basis of area of specialization of agricultural production. *Bulletin of the ISEA*, no 1 (69), pp. 73–76.
14. Tribushinina O. S., Kurkina N. R. (2014) Assessing the level of food self-sufficiency in the region. *Basic Research*, no 6, pp. 1023–1027.
15. Khairullov D. S., Eremeev L. M. (2012) Problems of sustainable socio-economic development of the region. *Herald of Kazan State Agrarian University*, no 1, pp. 73–76.
16. Shakhova O. A., Voronina L. N., Evtyugina A. A. (2011) Food security of the population as a factor of economic security. *The region's economy*, no 1, pp. 229–233.

References

1. Presidential Decree № 120 «On approval of the Food Security Doctrine of the Russian Federation» dated 30.01.2010.
2. Azizova E. A., Chirkov L. Yu. (2004) Assessing the level of self-sufficiency in milk production in the region. *Herald AGTU*, no 3, pp. 9–12.
3. Antamoshkina E. N. (2013) Priorities of agricultural policies on food security. *Economics, Business and Law*, no 1 (18), pp. 58–66.
4. Askyari S. A., Shkirenko V. M. (2014) On the question of security of the Siberian Federal District meat products. *Bulletin of the Altai State Agrarian University*, no 11 (121), pp. 179–186.

УДК 342.9.07

Е. С. Воробьева,
студентка 4-го курса
факультета «Государственное
и муниципальное управление»
ФГОБУ ВПО «Финансовый
университет при Правительстве
Российской Федерации»,
Москва, Россия
e-mail: e.s.vorobyeva@mail.ru

Повышение результативности деятельности государственных гражданских служащих на примере Великобритании

Аннотация

Цель работы. В статье рассмотрен опыт Великобритании по повышению результативности деятельности гражданских государственных служащих. В некоторых странах переход к концепциям результативного управления позволил значительно повысить эффективность и прозрачность государственной службы, снизить временные издержки на осуществление управленческих действий, улучшить мотивацию государственных служащих к более качественному выполнению своих должностных обязанностей.

Материалы и методы. Автор анализирует систему оценки результативности деятельности, систему оплаты по результатам, план реформы государственной службы в Великобритании и итоги его реализации.

Результат. Приведена система оценки результативности деятельности государственных служащих и система оплаты труда по результатам. В качестве вывода подведены итоги реализации политики в области государственной службы.

Заключение. Анализ опыта зарубежных стран интересен с точки зрения заимствования наиболее успешных практик для повышения эффективности и результативности деятельности государственных гражданских служащих Российской Федерации.

Ключевые слова: государственная служба, Великобритания, реформа гражданской службы, результативность, эффективность, управление результативностью деятельности, оплата труда по результатам.

E. S. Vorobyeva,
a 4th grade student of the «Public and
Municipal Administration» faculty,
Financial University under the
Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia,
e-mail: e.s.vorobyeva@mail.ru

Improving efficiency of civil servants on the example of Great Britain

Abstract

Purpose of work. The article deals with the experience of the United Kingdom in increasing the effectiveness of civil servants' activities. In some countries, the transition to the concepts of performance management has significantly improved efficiency and transparency of public service, reduced the time of management actions and improved the motivation of civil servants to better perform their duties.

Materials and methods. The author analyzes the system of performance assessment, the system of salary by results, the plan of civil service reform in the UK and the results of its implementation.

Results. The system of civil servants' performance assessment and the system of payment by results are shown. In conclusion, the results of implementing civil service policies are summarized.

Conclusion. Analysis of the foreign experience is interesting in terms of borrowing the best practices to improve the efficiency and productivity of civil servants in Russia.

Keywords: civil service, Great Britain, civil service reform, productivity, efficiency, performance management, salary by results.

Во многих странах повышение результативности деятельности государственных гражданских служащих рассматривается как один из основополагающих факторов модернизации системы государственной службы. Традиционная бюрократическая система в современных реалиях перестала отвечать требованиям общества и не обеспечивает высоких результатов деятельности государственных

служащих. В ней нет предпосылок для развития института государственной службы, создания современной системы управления, отвечающей потребностям общества и государства в целом.

В связи с этим во многих развитых странах конец XX – начало XXI века ознаменовались реформами государственной службы, в ходе которых активно внедряются принципы управления по

результатам. В некоторых странах переход к концепциям результативного управления позволил значительно повысить эффективность и прозрачность государственной службы, снизить временные издержки на осуществление управленческих действий, улучшить мотивацию государственных служащих к более качественному выполнению своих должностных обязанностей.

Создание эффективных стимулов для повышения заинтересованности госслужащих в достижении общественно значимых целей и задач органов власти в большинстве стран нашло свое отражение во внедрении и развитии систем целеполагания, оценки эффективности и результативности деятельности и оплаты труда государственных служащих по результатам.

Анализ опыта зарубежных стран интересен с точки зрения заимствования наиболее успешных практик для повышения эффективности и результативности деятельности государственных гражданских служащих Российской Федерации и включает в себя подробное рассмотрение систем постановки целей и задач, оценки результативности деятельности и оплаты труда государственных служащих по результатам их деятельности.

Великобритания относится к странам с умеренными темпами реформирования государственной службы и использует упрощенные системы оценки результативности деятельности государственных служащих. По данным индексной системы GRICS [1] (Governance Research Indicator Country Snapshot), оценивающей эффективность государственного управления в 209 странах мира, Великобритания по ранжированию сравнительного показателя эффективности государственного управления (Government Effectiveness) набрала 92 пункта из 100.

Гражданская служба Великобритании обслуживает три правительства: национальное правительство в Вестминстере и правительства Шотландии и Уэльса, и она должна быть уверена, что отвечает потребностям каждого. Государственными гражданскими служащими Великобритании являются работники министерств (департаментов) и центральных ведомств, получающие заработную плату из средств, выделяемых парламентом [2].

В Великобритании идея оценки результативности деятельности государственных гражданских служащих возникла в 1950-х гг. В течение 30 лет шла дискуссия по поводу целесообразности введения данной системы на государственной службе, и только в 1985 году была внедрена трехлетняя экспериментальная схема премирования по результатам. Схемы была признана unsuccessful: по мнению государственных служащих, она была несправедливой, критерии оценки нечеткими, и в результате мотивация государственных служащих к эффективной деятельности снизилась.

В 1999 г. в концепции реформирования государственной службы сэра Ричарда Уилсона была констатирована необходимость подготовки и проведения реформ систем оплаты труда и управления результативностью в министерствах и агентствах. В рамках данной концепции предлагалось использовать оплату труда для обеспечения стимулирования высокой результативности деятельности, чтобы государственные служащие, достигавшие наивысших результатов и отвечающие за реализацию ключевых целей деятельности, получали наиболее высокое вознаграждение. На практике это предполагало дальнейший рост дифференциации оплаты труда между государственными служащими.

В 2001 году система оценки результативности государственных служащих была полностью внедрена. Политика в области оплаты по результатам и управления результативностью (Performance Management System – PMS) государственных служащих управленческого звена стала централизованно определяться кабинетом министров. Политика в области оплаты по результатам и управления результативностью остальных государственных служащих была делегирована министерствам и агентствам.

После финансового кризиса в 2008 году в Великобритании вновь назрел вопрос о необходимости реформирования государственной службы. Это объясняется возросшими потребительскими ожиданиями и огромными демографическими изменениями в связи с ростом численности и старением населения, что приведет к увеличению бюджетных расходов.

Для решения данной задачи Правительство Великобритании начало реформу сектора государственных услуг: здравоохранения, образования и социальных услуг с акцентом на потребительские услуги. В этих целях государственная служба поставила себе цель стать децентрализованной и доступной для граждан страны.

В 2012 году был опубликован документ, в котором изложены конкретные действия [3]:

- перевод государственных услуг в цифровой формат к 2015 году;
- улучшение и открытость процесса выработки политики путем создания межведомственных групп и вовлечения большого числа государственных служащих в разработку политики;
- повышение качества исполнения крупных государственных проектов с повышением уровня отчетности по ним;
- повышение квалификации, способности и производительности государственных служащих с опорой на 5-летние планы, представляющие новую структуру компетентности государственной службы и поощрения обмена опытом с частным сектором;

- создание современных предложений занятости для персонала с опорой на систему управления эффективностью деятельности.

На сегодняшний день реализовано около одной трети поставленных целей.

Система оценки результативности деятельности

Практика оценки результативности деятельности государственных служащих, принятая в различных органах власти Великобритании, варьируется. Однако основным условием делегирования полномочий является обеспечение министерствами и агентствами прочной взаимосвязи между оценкой результативности деятельности и уровнем оплаты труда государственных служащих. Систему оценки результативности деятельности регулирует Кодекс управления государственной службой (Civil Service Management Code – CSMC) [4], разработанный для министерств, агентств и вневедомственных государственных органов. Последняя версия данного документа была принята в ноябре 2010 года [5]. Данный Кодекс обязует государственные органы соблюдать при разработке собственной системы оценки результативности четыре основных принципа:

- повышение отдачи от средств, расходуемых на фонд оплаты труда;
- повышение гибкости системы оплаты труда;
- повышение бюджетного контроля расходов на оплату труда;
- прочная взаимосвязь между оплатой труда и результативностью.

Система оценки построена на контроле выполнения государственным служащим поставленных перед ним индивидуальных целей и достижении количественных показателей результативности, что определяется как управление результативностью деятельности (performance management).

Управление результативностью деятельности представляет собой непрерывный процесс коммуникации, в котором участвуют руководитель и государственный служащий и в ходе которого происходят следующие основные действия:

- определяются и описываются основные должностные обязанности, формируются индивидуальные цели, которые связываются с миссией и целями органа власти;
- разрабатываются реалистичные и адекватные стандарты исполнения должностных обязанностей и показатели результативности государственного служащего;
- планируются меры по повышению квалификации и профессиональному развитию государственного служащего, для того чтобы обеспечить устойчивый уровень исполнения заданий или повысить существующий уровень исполнения;

- проводится конструктивная оценка исполнения должностных обязанностей, и руководитель знакомит государственного служащего с результатами этой оценки.

При управлении результативностью деятельности в начале года государственный служащий и его непосредственный руководитель обсуждают объем работы на предстоящий год. На основании данного обсуждения составляется соглашение о результативности деятельности. В течение всего года госслужащий и его руководитель должны опираться на данное соглашение, чтобы не отклоняться от его положений, а также чтобы отслеживать достижения и оценивать достигнутые результаты. В конце года главные цели и показатели результативности государственного служащего включаются в отчет о проверке результативности деятельности или прилагаются к нему.

Соглашение о результативности на предстоящий год включают до четырех индивидуальных целей работы или показателей результативности, четко отражающих приоритеты министерства в предстоящем году, а также конкретные результаты служебной деятельности, которые должны быть получены в течение года, и способ оценки результативности деятельности государственного служащего.

Индивидуальные цели государственного служащего должны коррелировать со стратегическими либо оперативными целями органа власти. Индивидуальные цели деятельности или показатели результативности должны быть четко определенными, конкретными, измеримыми, согласованными, реалистичными и привязанными к определенным срокам, при этом также должны быть указаны способы измерения их достижения. Поправки в течение года допустимы только в случае значительных сдвигов в служебных приоритетах. Кроме того, в соглашении о результативности должны быть указаны ключевые квалификационные характеристики, стандарты и нормы служебного поведения, которые необходимы для выполнения служебных обязанностей государственного служащего в предстоящем году, особенно в отношении лидерства и более широких корпоративных целей, включая разнообразие личностных, профессиональных и прочих качеств госслужащих.

Оценка исполнения соглашения о результативности, которая проводится в конце отчетного года, закладывает основу для соглашения о результативности на следующий год. При проведении оценки основное внимание уделяется обсуждению достигнутых результатов.

Система оплаты по результатам

Система оплаты труда государственных служащих в зависимости от результативности деятельности достаточно сильно различается в органах власти. Однако в нее, как правило, включена

комбинация консолидированных базовых вознаграждений и неконсолидированных премий, распределяемых на ежегодной основе в дополнение к должностному окладу. Размеры неконсолидированных премий непосредственно основаны на индивидуальном вкладе в результаты, полученные министерством по сравнению с результатами, достигнутыми другими государственными служащими такого же уровня.

Неконсолидированные премии в настоящее время используются в качестве одного из важнейших инструментов реализации оплаты труда по результатам для государственных служащих, результативность деятельности которых выше средней. Размеры премий варьируются в зависимости от органа власти и предоставляются в ежемесячном отчете, находящемся в открытом доступе.

Большинство министерств и агентств также используют систему повышения заработной платы до целевого уровня. Период повышения оплаты варьируется в соответствии с вилками оплаты труда, при этом оплата труда служащих младших уровней обычно достигает целевой отметки быстрее, чем оплата труда государственных служащих на высоких рабочих позициях. Целевой уровень устанавливается в соответствии с рыночным уровнем оплаты труда и обычно располагается между 80% и максимальным уровнем оплаты труда для данного разряда.

Кроме того, особенностью Великобритании является широкое распространение нематериальных поощрений, которые варьируются от простой благодарности руководства до приглашений на различные мероприятия, организуемых для государственных служащих, продемонстрировавших высокую результативность деятельности.

Итоги реализации

Положительные итоги	Отрицательные итоги
1	2
Эффективная система заключения соглашений о результативности позволила более четко определить как индивидуальные цели деятельности для государственных служащих, так и цели министерств и агентств.	Делегирование полномочий в сфере оплаты труда на уровень министерств и агентств привело к необоснованным различиям в премиальных выплатах и условиям прохождения государственной службы.
Использование системы оплаты труда по результатам привело к росту производительности агентств в сфере оказания услуг населению.	Наблюдается недостаточная дифференциация в уровне вознаграждений между государственными служащими, достигших высоких и средних результатов, что не обеспечивает мотивацию государственных служащих в полной мере.

1	2
Произошло увеличение степени объективности оценки государственных служащих.	Децентрализация полномочий по разработке систем оценки результативности государственных служащих привела к серьезным различиям в требованиях, предъявляемых к государственным служащим в различных органах власти.
Внедрение системы имело существенный положительный эффект в области найма на государственную службу и способствовало привлечению более квалифицированных кадров.	

Литература

1. The Worldwide Governance Indicators (WGI) 2013 / The World bank. URL: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>
2. *Зенков М. Ю.* Зарубежный опыт управления: Государственная служба: Учебное пособие. Новосибирск: НГАУ, 2004. 130 с.
3. Creating an exceptional civil service - less bureaucratic and more skilled, digital and unified / UK Cabinet Office. 20 February 2013. URL: <https://www.gov.uk/government/policies/creating-an-exceptional-civil-service-less-bureaucratic-and-more-skilled-digital-and-unified>
4. Civil Service. Reform. URL: <http://my.civilservice.gov.uk/reform/>
5. Civil Service. Values URL: <http://www.civilservice.gov.uk/about/values>

References

1. The Worldwide Governance Indicators (WGI) 2013 / The World bank. URL: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>
2. *Zenkov M. (2004)* Foreign experience of management: Public service. Pp. 130.
3. Creating an exceptional civil service - less bureaucratic and more skilled, digital and unified / UK Cabinet Office. 20 February 2013. URL: <https://www.gov.uk/government/policies/creating-an-exceptional-civil-service-less-bureaucratic-and-more-skilled-digital-and-unified>
4. Civil Service. Reform. URL: <http://my.civilservice.gov.uk/reform/>
5. Civil Service. Values URL: <http://www.civilservice.gov.uk/about/values>

УДК 242.8

М. В. Елесина,
аспирант кафедры «Государственное
и муниципальное управление» ФГОБУ
ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия;
e-mail: masha-elka@list.ru

И. В. Рашкеева,
аспирант кафедры «Государственное
и муниципальное управление» ФГОБУ
ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия;
e-mail: masha-elka@list.ru

Д. Е. Петрова,
бакалавр, «Международные
экономические отношения», ФГОБУ
ВПО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»
Москва, Россия;
e-mail: masha-elka@list.ru

Аннотация

Цель работы. Анализ зарубежного опыта управления реализацией проектов государственно-частного партнерства на муниципальном уровне.

Материалы и методы. Изложен методический подход реализации зарубежных проектов государственно-частного партнерства на муниципальном уровне.

Результат. Несмотря на различия в положении и работе местных органов управления по всему миру, выделены общие тенденции, которые определяют необходимость активного участия местных органов власти в привлечении частного бизнеса в целях муниципального развития.

Заключение. Исследование может исследоваться субъектами предпринимательства и местных властей для периодической разработки альтернатив управления реализацией проектов ГЧП на муниципальном уровне.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, муниципальное образование, частная финансовая инициатива, общественные объекты.

M. V. Elesina,
postgraduate student of the faculty of
«State and Municipal Management»,
Financial University under the
Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia
e-mail: masha-elka@list.ru

I. V. Rashkeeva,
postgraduate student of the faculty of
«State and Municipal Management»,
Financial University under the
Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia
e-mail: masha-elka@list.ru

D. E. Petrova,
Bachelor, «International Economic
Relations», Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia
e-mail: masha-elka@list.ru

Зарубежный опыт управления реализацией проектов государственно- частного партнерства на муниципальном уровне

Foreign experience in managing the implementation of public-private partnerships at the municipal level

Abstract

Objective. *The analysis of international experience managing the implementation of public-private partnership projects at the municipal level.*

Materials and methods. *The methodical approaches abroad implementations of public-private partnerships at the municipal level are outlined.*

Result. *Despite the differences in the state and local governance around the world, the general trends are highlighted. The trends determine the need for the active involvement of local authorities in attracting private business in order to develop municipality.*

Conclusion. *The research can be explored by entrepreneurs and local authorities to develop alternatives to the periodic control of implementation of public-private partnerships projects at the municipal level.*

Keywords: *public-private partnership, municipality, private finance initiative, public facilities.*

Почти двести лет схема государственно-частного партнерства (ГЧП) широко использовалась и продолжает использоваться и сейчас. Благодаря этой схеме многие государства создали хорошую дорожную систему, построили промышленные предприятия и другие объекты развития. В статье рассмотрена лучшая практика управления ГЧП проектами, выделены общие тенденции ГЧП проектами на муниципальном уровне.

Международный опыт показывает, что при реализации программ ГЧП правительства большинства стран создают специальный орган для координации действий многочисленных государственных структур, которые участвуют в процессе подготовки проектов и принятия решений по вопросам его реализации. Роль единого государственного органа по вопросам ГЧП заключается также в том, чтобы оказывать методологическую поддержку государственным органам власти на уровне ниже федерального, которые отвечают за реализацию проектов ГЧП на местах. Как показывает практика, ввиду сложности межведомственной координации для успешной реализации программ ГЧП необходима действительная политическая воля центрального правительства.

Лучшей практикой проектов ГЧП в сфере образования признана практика Великобритании. Прежде всего, стоит отметить, что Великобритания остается лидером в Европе не только по масштабам использования схем партнерства государства и бизнеса для привлечения инвестиций, но и по степени диверсификации направлений использования таких инвестиций в экономике.

В Великобритании концепция государственно-частного партнерства реализуется на практике преимущественно в форме «Частной финансовой инициативы» (ЧФИ) (The Private Finance Initiative – PFI), которая возникла в результате многолетнего поиска путей улучшения качества предоставления государственных услуг при снижении бюджетных расходов страны на эти цели. Она включает предоставление государственных услуг определенного типа на долгосрочной основе. В рамках этой политики частный сектор был вовлечен в проектирование, строительство и обслуживание инфраструктурных объектов. Государственный сектор вносит единую ежегодную

плату на протяжении 20-30 лет за обеспечение должного качества услуги.

Образование (в основном школы) является одним из основных секторов программы ЧФИ. В настоящее время в Великобритании существует потребность в ремонте школ на сумму, более 7 млрд £; при этом осуществлены 144 проекта в сфере образования стоимостью 4,1 млрд £ (13% от общего количества). Так, по программе ЧФИ была построена школа Джо Ричардсона (The Jo Richardson Community School). Это первая за 40 лет новая школа, построенная в районе Баркинг и Дагенхэм – одном из беднейших районов Лондона. В школе сейчас 1300 учащихся от 11 до 18 лет, 80% которых происходят из бедных семей [8].

Цели ЧФИ в проекте строительства и эксплуатации Школы Джо Ричардсона состоят в обеспечении условий для реализации образовательной стратегии и стратегии по развитию и обновлению местного сообщества, а также в создании школьных помещений для реализации новых подходов в области образования.

В этом проекте важно отметить значимые аспекты подготовки и реализации (см. табл. 1).

Кроме того, необходимо отметить ответственность и риски, которые возлагаются на субъектов данных отношений (см. табл. 2).

Широкое распространение ЧФИ в сфере образования (около 225 подписанных проектов стоимостью ок. 10 млрд. фунтов) [8] позволяет определить основные аспекты наработанного опыта, без которых сложно было бы представить другой способ осуществить масштабные проекты строительства школ.

Безусловно, необходимо, чтобы правительство подчёркивало преимущества программ частной финансовой инициативы. Благодаря этому доля ЧФИ (ГЧП) составляет 11% от общего объема инвестиций в государственный сектор Великобритании [8].

Обзор опыта и лучших примеров ЧФИ в сфере образования позволяет утверждать, что ЧФИ (ГЧП) является важным механизмом обеспечения проектов предоставления услуг государственного сектора.

В последнее десятилетие наблюдается динамичный рост государственно-частного партнер-

Таблица 1

Стадии подготовки проекта ЧФИ и их составляющие

Процесс подготовки проекта	Процесс разработки проекта	Тендерный процесс проекта
<p>Важные вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Каковы масштаб и требования проекта? • Каков наилучший вариант проекта? • Каков наилучший вариант обеспечения услуги? 	<p>Проектный совет осуществляет проектирование площадок от внутренних к наружным.</p> <p>Данный проект должен обеспечивать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • эффективное использование пространства, • управление людьми, • безопасность, • доступность 	<p>Цели процесса закупок:</p> <ul style="list-style-type: none"> • провести «прозрачный» и открытый малозатратный конкурс, • выбрать наиболее предпочтительного участника / партнера, • достичь хороших результатов
<p>18 месяцев потребовалось местным властям для подготовки проектной документации.</p> <p>Данная документация должна гарантировать, что проект будет:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ответственным социально и политически, • реализуемым юридически и операционно, • реальным финансово, • управляемым, • рентабельным, • обеспечивающим хорошее распределение рисков, • достигающим хорошего качества по разумной цене 	<p>Вовлечение клиентов и конечных пользователей в проект</p>	<p>Длительный тендерный этап:</p> <ul style="list-style-type: none"> • информирование и сбор заявок, • использование проектных образцов, • использование проектных показателей качества при отборе, • отбор для контракта наиболее экономически выгодного предложения. <p>Определяются основные сроки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • публикация о тендере: май 2002, • подписание контракта: март 2004, • открытие школы: сентябрь 2005, • тендерный период: 22 месяца, • период строительства: 18 месяцев

Таблица 2

Ответственность и риски

Местные власти (Совет района Баркинг и Дагенхэм)	Частные партнеры
<ul style="list-style-type: none"> • предоставление образовательных услуг учащимся; • предоставление расширенных услуг местному населению (образование взрослых, социальная интеграция, здравоохранение, досуг) и управление общими помещениями; • сервисное обслуживание помещений (рецепция, уборка, питание и т.п.); • контроль качества технического обслуживания помещений. 	<ul style="list-style-type: none"> • проектирование и строительство (Bouygues); • финансирование (BNP Paribas, DEXIA Group, NIB, Barclays Equity); • техническое обслуживание (Ecovert); • материал строительных конструкций; • механические и электрические установки; • территория; • коммунальные сети; • здравоохранение и безопасность; • управление амортизационным фондом; • службы технической поддержки.

ства (ГЧП) и в различных сферах экономики Японии, в первую очередь в инфраструктуре. Данное явление не в последнюю очередь связано, с одной стороны, со стремлением властей различных уровней повысить эффективность использования государственной и муниципальной собственности, а с другой – с готовностью частного бизнеса активно осваивать новые для себя сферы деятельности, прежде считавшиеся чисто государственными.

В соответствии с принятыми в 2003 г. поправками в Закон о местном самоуправлении Японии местные органы власти страны впервые в практике местного администрирования получили право

назначать управляющими «общественных объектов» [2] частнопредпринимательскую организацию [10]. Таким образом, по общепринятой в мире классификации ГЧП данная японская система может быть отнесена к контрактам на управление.

Цель системы уполномоченных управляющих, согласно Закону о местном самоуправлении, состоит в том, чтобы использовать возможности частного сектора на общественных объектах для более результативного и эффективного реагирования на становящиеся все более разнообразными потребности населения, стремиться к повышению уровня предоставляемых населению услуг и снижению затрат [1].

Данную систему, несомненно, следует отнести к государственно-частному партнерству, поскольку она обладает некоторыми имманентными для ГЧП чертами. Вместе с тем данная система имеет и некоторые отличия от классической формы «инициативы частного финансирования» (Private Financing Initiative, PFI), которая широко используется в Великобритании. Данные аспекты приведены в таблице 3.

Как правило, система уполномоченных управляющих вводится на действующих объектах (ЧФИ – в основном на новых). В некоторых случаях система может использоваться и на новых объектах, однако и в этом случае проектирование и строительство объекта финансируется государством.

Система пользуется популярностью у частного сектора, который видит в ней реальную возможность расширить поле своей предпринимательской деятельности за счет «государственной территории». Несомненными преимуществами системы, с точки зрения частного бизнеса, являются также отсутствие необходимости первоначальных инвестиций, получение доходов в виде платы за выполнение функций управляющего, возможность получения дополнительных доходов в виде платы за пользование объектами [7].

Внедрение новой системы органами местной власти в Японии сопровождается снижением бюджетных расходов по управлению и эксплуатации общественных объектов (86,9%), повышением качества услуг (74,1%), структурно-административным реформированием органов местной власти (35,2%), оживлением местной экономики (33,1%), реформированием менталитета служащих органов местной власти (22,9%), формированием новых партнерских отношений с частным сектором (22,9%), реформированием существующих государственных организаций (21,5%) [6].

Наконец, нельзя забывать о том, что использование опыта частного сектора положительно

сказывается на общем уровне качества предоставляемых населению услуг. Получение управленческих полномочий позволяет частному бизнесу использовать свои ноу-хау, свежие идеи для повышения уровня предоставляемых услуг. При этом бизнесмены успевают следить за многообразием спроса населения, учитывают особенности и специфику данной местности и т.п.

Например, в префектуре Симанэ, активно участвующей в продвижении системы уполномоченных управляющих, по состоянию на середину 2007 г. система была введена на 60% общественных объектов префектурального значения, а затраты на этих объектах сократились за год на 500 млн иен (около 5 млн долл.). В общенациональном масштабе, по имеющимся данным, на объектах, где система была введена, затраты за год были сокращены в среднем на 20%, на объектах, которые управлялись в прежнем режиме – в среднем лишь на 6% [5].

Однако, как и любая другая система, система уполномоченных управляющих в Японии сталкивается с некоторыми проблемами. Одной из них стала проблема занятости, или проблема трудоустройства тех, кто работал в прежней управляющей компании. При переходе на новую систему и тем более при назначении уполномоченным управляющим частной компании неизбежно встает вопрос о том, как быть с работниками бывшей управляющей компании, которая, потеряв работу, ликвидируется. И если прикомандированные сотрудники органов местной власти еще могут рассчитывать на трудоустройство, то работники, пришедшие из частного сектора, никаких гарантий трудоустройства не имеют. В связи с этим проблема их трудоустройства, особенно с учетом тесных связей, которые были характерны для прежних управляющих компаний и органов местной власти, становится предметом большой «головной боли» для местных администраций.

Таблица 3

Система уполномоченных управляющих: сходства с ГЧП и отличия от ЧФИ

Черты, имманентные для ГЧП	Отличия от классической формы ЧФИ
<ul style="list-style-type: none"> – государство определяет целевую направленность проекта, а частный сектор реализует его (или управляет им); – сотрудничество осуществляется на договорной основе (частный сектор не может быть принужден к соглашению), хотя формально решение государства о выборе уполномоченного управляющего носит характер административного распоряжения («гесэйсебун»); – отбор уполномоченных управляющих должен в принципе осуществляться на конкурсной основе; – за государством остается функция контроля за деятельностью частного сектора по управлению государственной собственностью. 	<ul style="list-style-type: none"> – частному сектору передаются лишь функции управления, тогда как строительство, владение, финансирование остается за государственным сектором; – допускаются возможность не проводить конкурс (вместе с тем существует ответственность за разъяснение причин принятия такого решения); – с правовой точки зрения договоренность между государственным и частным секторами носит форму не контракта, а административного распоряжения; – специальные управляющие не обладают правом владения объектом.

В целом можно говорить о том, что система уполномоченных управляющих как форма ГЧП в Японии за сравнительно непродолжительный период получила широкое распространение в хозяйственной и административной практике страны. Оба субъекта партнерства видят несомненные выгоды этой формы сотрудничества, и использование системы контрактного управления частным бизнесом государственными объектами социальной инфраструктуры будет не только продолжено, но и приобретет новые формы и большие масштабы.

Итак, как мы видим, государственно-частное партнерство получило развитие не только на федеральном, но и на местном уровне. Стоит отметить также пример Франции. Здесь ГЧП на уровне муниципалитетов используется в рамках развития региональной и городской инфраструктуры, например при решении проблемы уличного освещения. Всего во Франции на уличное освещение приходится около 2% всего электропотребления или 4% выбросов парниковых газов в атмосферу [4]. Расходы административно-территориальных единиц на уличное освещение достигают 40% от всех затрат на электричество и 1,5% текущих расходов административно-территориального образования средней величины. Общие расходы на уличное освещение составляют 25% от всех энергетических расходов, 25% инвестиционных затрат и 50% отчислений на НИОКР и техническое обслуживание. Значительное негативное влияние оказывает и устаревшее оборудование [3].

В законе от 3 августа 2009 г. (так называемый «Гренель I» – название от «Гренельского форума»), а также в Директиве Европейского парламента и Совета введено понятие договора об энергоэффективности. Впоследствии в законе «Гренель II» от 12 июля 2010 года перед Францией были поставлены довольно амбициозные задачи: в соответствии с Директивой Европейского парламента и Совета об энергоэффективности при конечном использовании и энергослужбах конечные пользователи членов Европейского союза должны до 2016 года снизить энергопотребление на 9% [3].

Такой договор может быть реализован в нескольких формах. В частности, в рамках Постановления от 17 июня 2004 г. он может принять и форму государственно-частного партнерства.

Государственно-частное партнерство в данной области является единственной альтернативой разрозненным государственным рынкам:

- передача объектов коммунальной инфраструктуры в частные руки не находит поддержки по той причине, что отсутствуют платежи со стороны каждого пользователя;
- сделки по долгосрочной аренде не пройдут, поскольку объект не является недвижимым имуществом.

Таким образом, данную проблему признали актуальной. Были разработаны меры по ее решению: на конец 2011 года насчитывалось около 20 заключенных контрактов, число которых с каждым годом увеличивается. Это представляет собой половину договоров о сотрудничестве, подписанных коммуналами, то есть административно-территориальными единицами различного уровня [3].

Данные договоры включали предоставление разнообразных услуг: трехцветной сигнализации, освещения государственных учреждений, праздничного освещения, видеоохраны и т.д. Подробнее остановимся на контракте, заключенном муниципальными властями города Руана: около 100 млн евро инвестиций позволили установить 16 000 точек освещения. Срок действия контракта составляет 20 лет. Оказывается предоставление разнообразных услуг: трехцветной сигнализации, например, дорог, подвижных бордюров пешеходных дорожек, видеонаблюдения. Целью изменений является снижение энергопотребления на 30% [3].

Рассмотрев несколько примеров, можно сделать вывод: несмотря на различия в положении и работе местных органов управления по всему миру, следует выделить общие тенденции, которые определяют необходимость активного участия местных органов власти в привлечении частного бизнеса в целях муниципального развития.

Во-первых, это урбанизация, рост городов, что привело к увеличению давления на городские инфраструктуры и другие городские системы. Все это потребовало дополнительных инвестиций.

Во-вторых, в последние 10-15 лет усилились процессы децентрализации политической власти в направлении увеличения объема полномочий, передаваемых на местный уровень. Фактически около 70 стран с населением более 5 миллионов человек начали работу по децентрализации [9]. Это, в свою очередь, привело к сокращению финансовой поддержки центрального правительства местных органов власти.

В-третьих, децентрализация власти усилила воздействие гражданского общества на организацию государством публично-правовых отношений и эффективную реализацию публичных интересов, что в свою очередь, потребовало от должностных лиц с большей заинтересованностью относиться к нуждам избирателей и неизбежно привело к необходимости увеличить объемы финансирования.

Стоит отметить, что все это в полной мере относится и к России. Так, сегодня российские муниципалитеты ощущают острый дефицит материальных и финансовых средств. Как известно, в условиях реализации Федерального закона №131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»

на долю муниципальных образований приходится основная нагрузка по реализации социальных проектов. Таким образом, основная проблема, с которой при этом сталкиваются местные власти – это, как правило, недостаток финансовых ресурсов. Решить эту проблему можно используя зарубежный опыт реализации проектов ГЧП.

Литература

1. Тихо: дзитихо (Закон о местном самоуправлении). Сева 22-нэн 4-гацу 17-нити хо:рицу дай-67 (1947, с изменениями от 13.06 2003). С. 23.
2. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. С. 315.
3. Гакон Ж. И. Французский опыт государственно-частного партнерства в области уличного освещения. (По материалам Российско-французского форума «Государственно-частное партнерство в развитии региональной и муниципальной инфраструктуры»). М., 2014.
4. Захаров А. Н., Овакимян М. С. Использование зарубежного опыта государственно-частного партнерства в решении экономических задач России (на примере Франции) // Российский внешнеэкономический Вестник. 2012. № 6. С. 12–24.
5. Канминрэнкэйхакусе (Белая книга по вопросам государственно-частного партнерства). 2007–2008. С. 465.
6. Нисимацу Тэрао. Ситэйканрисясэйдоноконго-нотэнкайю до: миру ка (Каким видится дальнейшее развертывание системы уполномоченных управляющих), Дзититайтяннэру, 3-гацу 2005. С. 31–32.
7. Нисимацу Тэрао. Ситэйканрисясэйдоноконгонотэнкайю до: миру ка (Каким видится дальнейшее развертывание системы уполномоченных управляющих?) Дзититайтяннэру, 3-гацу 2005.
8. Проект «Государственно-частное партнерство в социальной сфере – распространение опы-

та Великобритании и Санкт-Петербурга». Санкт-Петербург 2012. URL: <http://www.ppp.leontief-centre.ru/UserFiles/Files/REPORT%20PRAC.pdf>.

9. Шамбир В. Н. Государственно-частное партнерство как форма инвестирования приоритетных проектов. М., 2010.
10. Guidelines for Successful Public-Private Partnerships. European Commission, March 2003. P. 102.

References

1. The Law on Local Self-Government (1947, with amendments of 13.06 2003). P. 23.
2. Varnavskiy V. G. (2005) Partnership between the government and the private sector: forms, projects risks. P. 315.
3. Hakon J. I. (2014) French experience of public-private partnership in the field of street lighting.
4. Zakharov A. N., Novakimian M. S. (2012) Use of foreign experience of public-private partnerships in addressing the economic problems of Russia (for example, France). *Russian foreign Herald*, no. 6, p. 12–24.
5. White Paper on public-private partnership (2007-2008). P. 465.
6. What would the further deployment of the authorized control (2005). P. 31–32.
7. What would the further deployment of the authorized control (2005).
8. The «Public-private partnership in the social sphere – the dissemination of experience of Great Britain and St. Petersburg» (2012). URL: <http://www.ppp.leontief-centre.ru/UserFiles/Files/REPORT%20PRAC.pdf>.
9. Shambir V. N. Public-private partnerships as a form of investment priority projects (2010).
10. Guidelines for Successful Public-Private Partnerships. European Commission, March 2003. P. 102.

УДК 242.8

Е. В. Арсенова,
кандидат экономических наук,
профессор, декан факультета
«Менеджмент», Финансовый
университет при Правительстве
Российской Федерации,
Москва, Россия;
e-mail: tvbutova@mail.ru

М. Г. Разыграева,
студентка факультета
«Государственное и муниципальное
управление», Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: m_razygraeva@mail.ru

М. В. Елесина,
студентка факультета
«Государственное и муниципальное
управление», Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: masha-elka@list.ru

Аннотация

Цель работы. Выявить роль совета директоров в развитии качественной системы корпоративного управления.

Материалы и методы. Рассматривается место совета директоров в системе управления акционерным обществом, опираясь на нормы и принципы, принятые в нормативно-правовых актах Российской Федерации в сфере корпоративного управления. Кроме того, отмечается роль совета директоров в преодолении конфликтов в агентских отношениях.

Результат. Совет директоров обладает большим потенциалом решения самых разных вопросов бизнеса.

Заключение. Данный корпоративный орган является ядром системы корпоративного управления компанией. Совет директоров широко представлен в акционерных обществах. Стоит обратить внимание на включение Совета директоров в организационную структуру ООО.

Ключевые слова: корпоративное управление, совет директоров, бизнес-портфель компании, акционерное общество, агентские отношения.

E. V. Arsenova,
Candidate of Economic Sciences,
professor, dean of the faculty of
«Management», Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia;
e-mail: tvbutova@mail.ru

M. G. Razygraeva,
student of the faculty of «State and
Municipal Management», Financial
University under the Government of the
Russian Federation, Moscow, Russia;
e-mail: m_razygraeva@mail.ru

M. V. Elesina,
student of the faculty of «State and
Municipal Management», Financial
University under the Government of the
Russian Federation, Moscow, Russia
e-mail: masha-elka@list.ru

Совет директоров как неотъемлемый элемент системы корпоративного управления

Board of directions as integral element in corporate governance

Abstract

Purpose of work. *Identify the significance of Board of Directors in the development of high-quality corporate governance.*

Materials and methods. *It is worth pay attention to the role of Board of Directors in the management of a joint stock company, based on the rules and principles adopted in the legal acts of the Russian Federation in the field of corporate governance. Furthermore, the authors outline the place of Board of Directors in overcoming the conflicts of an agency relationship.*

Result. *Board of Directors has great potential to solve various business issues.*

Conclusion. *Board of Directors is a core of the corporate management of the company. Outlined corporate body is widely represented in joint stock companies. It is necessary to pay attention to the inclusion of the Board of Directors in the organizational structure of the Company.*

Keywords: *corporate governance, board of directors, business portfolio of the company, corporation, agency relationships.*

Качество системы корпоративного управления критическим образом зависит от наличия эффективно действующего совета директоров (СД). Если в компании возникает конфликтная ситуация, именно этот орган управления становится главной мишенью обвинений, предъявляемых государственными властями и прессой. В настоящее время многие акционерные общества переосмысливают деятельность своих СД, стремясь, прежде всего, четко определить их роль в структуре управления и сформировать их состав в соответствии с требованиями законодательства и стандартами образцовой практики.

Дискуссия о роли СД в обеспечении надлежащего корпоративного управления развернулась еще в первой половине 1990-х гг. [1]. Ее основные выводы были сформулированы Майклом Гулдом, директором Центра стратегического менеджмента Эшриджской школы бизнеса в Лондоне. Он указывает, что при определении роли СД необходимо учитывать известный парадокс: директора уделяют проблемам компании лишь около 10% своего времени и не владеют детальной информацией, поэтому предлагаемые ими решения специфических вопросов не могут оказаться эффективнее тех, которые найдены топ-менеджерами, посвящающими делам компании около 100% своего времени и обладающими прекрасной информационной подготовкой [2]. Следовательно, осуществляя надзор за деятельностью менеджеров высшего звена, СД должен заниматься не анализом их действий, а принятием решений, позволяющих внести по настоящему ценный вклад в развитие корпорации. Прежде всего, необходимо провести четкое различие между стратегией развития отдельных подразделений компании и общекорпоративной стратегией. Первая включает в себя определение направлений и способов развития бизнес-единиц и нацелена на усиление имеющихся у них конкурентных преимуществ и сохранение или повышение их доли на рынках товаров или услуг. Вторая охватывает методы, которые используются головным офисом для увеличения стоимости, созданной совокупностью бизнес-единиц, т.е. бизнес-портфелем компании. Иными словами, общекор-

поративная стратегия заключается в определении структуры этого портфеля и принятии решений о выходе на новые рынки или применении новых технологий, уходе с прежних рынков или прекращении применения прежних технологий. Если СД не сосредоточивается на анализе эффективности бизнес-портфеля, его деятельность становится простым «придатком» к набору стратегий бизнес-единиц, разрабатываемых менеджерами. В таком случае исполнительные должностные лица получают свободу в принятии решений, нацеленных на сохранение или расширение руководимых ими подразделений, а вопросы реструктуризации, слияний, внедрения инноваций остаются без должного внимания. Для разработки и анализа действенной общекорпоративной стратегии требуется не детальное знание конкретных производственных процессов и специфики отдельных рыночных сегментов, а такие качества, как интуиция, предвидение, способность проникнуть в суть экономических процессов и увидеть общую картину. Именно в данной сфере СД обязан приносить пользу компании. Надлежащее исполнение советом директоров своей роли в системе корпоративного управления зависит от многих факторов: количественного состава СД, соотношения между числом исполнительных и неисполнительных директоров, совмещения или разделения обязанностей председателя СД и гендиректора, наличия независимых директоров, функционирования системы подбора директорских кадров.

Совет директоров можно назвать ядром системы корпоративного управления компанией, от которого во многом зависят взаимоотношения участников корпоративного управления, ключевые решения [3]. Дело в том, что только у совета директоров в соответствии с российским законом есть ряд особых прав.

Во-первых, право формировать повестку дня общего собрания акционеров. Председатель совета директоров обычно председательствует на общих собраниях акционеров.

Во-вторых, решения по ряду вопросов, в том числе по дивидендной политике, по судьбоносным для акционерного общества вопросам реорганиза-

ции высший орган управления может принимать только по предложению совета директоров.

В-третьих, только совету директоров уставом общества может быть передана часть компетенции как общего собрания акционеров, так и исполнительных органов, включая право формирования и досрочного прекращения полномочий исполнительных органов. Компетенция совета расположена между двумя закрепленными уставом границами, разделяющими полномочия высшего органа управления и исполнительных органов, и совет директоров исполняет роль пограничника или посредника, охраняющего незыблемость этих границ.

Такой статус совета директоров не только допускается российским законодательством, но и рекомендован международной практикой корпоративного управления, на основе которой разрабатывался и российский Кодекс корпоративного управления [5].

Совет директоров (наблюдательный совет) общества осуществляет общее руководство деятельностью общества, за исключением решения вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров [5]. Стоит отметить, что российское законодательство не разделяет понятия «совет директоров» – «наблюдательный совет», рассматривая их в качестве синонимов. Раздвоение наименования рассматриваемого органа связано с тем, что его названия взяты российским законодателем из иностранной практики, где известны две разные модели управления: с использованием совета директоров (страны англосаксонского права, например США) и наблюдательного совета (страны континентального права, например ФРГ).

Рассмотрим место совета директоров (наблюдательного совета) в системе управления АО. Как закреплено в главе 3 Кодекса корпоративного управления, совету директоров отводится принятие решения по таким вопросам, как определение стратегии развития общества и осуществление контроля за деятельностью его исполнительных органов. Функции данного органа в юридической литературе связываются с его промежуточным положением. С одной стороны, совет директоров представляет интересы акционеров и защищает их, с другой стороны, выступает как представитель менеджеров перед лицом акционеров в так называемых агентских конфликтах.

Теоретическое обоснование агентских конфликтов в корпоративном управлении впервые было представлено М. Дженсенем и У. Меклингом [3]. Участники агентских отношений: принципал, передающий выполнение части своих функций другому участнику – агенту. Несовпадение интересов принципала и агента при наличии ряда дополнительных условий приводит к перерастанию агентских отношений в агентские конфликты. Наиболее значимым является конфликт

между собственниками фирмы (принципалами) и менеджерами (агентами). В этой ситуации совет директоров выступает в качестве посредника между участниками конфликта.

Таким образом, корпоративное поведение должно обеспечивать высокий уровень деловой этики в отношениях между участниками рынка. Это обусловлено тем обстоятельством, что именно в акционерных обществах, где часто имеет место отделение собственности от управления, наиболее вероятно возникновение конфликтов, связанных с корпоративным поведением. В связи с этим Кодекс корпоративного поведения разработан, прежде всего, для акционерных обществ, выходящих на рынок капитала. Вместе с тем это не исключает возможности его применения любыми другими хозяйственными обществами.

В Кодексе корпоративного поведения в качестве основных функций совета директоров названы:

- определение стратегии развития общества и принятие годового финансово-хозяйственного плана (п. 1.1 пар. 1 гл. 3 Кодекса);
- обеспечение эффективного контроля за финансово-хозяйственной деятельностью общества (п. 1.2 пар. 1 гл. 3 Кодекса);
- обеспечение реализации и защиты прав акционеров, а также содействие разрешению корпоративных конфликтов (п. 1.3 пар. 1 гл. 3 Кодекса);
- обеспечение эффективной деятельности исполнительных органов общества, в том числе посредством осуществления контроля за их деятельностью (п. 1.4 пар. 1 гл. 3 Кодекса) [5].

К компетенции совета директоров (наблюдательного совета) общества относятся следующие вопросы (п. 1 ст. 65 Закона) [8]:

- 1) определение приоритетных направлений деятельности общества;
- 2) созыв годового и внеочередного общих собраний акционеров, за исключением случаев, когда инициатором могут выступить иные органы;
- 3) утверждение повестки дня общего собрания акционеров;
- 4) определение даты составления списка лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров, и другие вопросы, отнесенные к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) общества;
- 5) увеличение уставного капитала общества путем размещения обществом дополнительных акций в пределах количества и категорий (типов) объявленных акций, если уставом общества это отнесено к его компетенции;
- 6) размещение обществом облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг;
- 7) определение цены (денежной оценки) имущества, цены размещения и выкупа эмиссионных ценных бумаг;

8) приобретение размещенных обществом акций, облигаций и иных ценных бумаг;

9) образование исполнительного органа общества и досрочное прекращение его полномочий, если уставом общества это отнесено к его компетенции;

10) рекомендации по размеру выплачиваемых членам ревизионной комиссии (ревизору) общества вознаграждений и компенсаций и определение размера оплаты услуг аудитора;

11) рекомендации по размеру дивиденда по акциям и порядку его выплаты;

12) использование резервного фонда и иных фондов общества;

13) утверждение внутренних документов общества, за исключением внутренних документов, утверждение которых отнесено Законом к компетенции общего собрания акционеров, а также иных внутренних документов общества, утверждение которых отнесено уставом общества к компетенции исполнительных органов общества;

14) создание филиалов и открытие представительств общества;

15) одобрение крупных сделок в случаях, предусмотренных Законом;

16) одобрение сделок, в которых имеется заинтересованность;

17) утверждение регистратора общества и условий договора с ним, а также расторжение договора с ним;

18) иные вопросы, предусмотренные настоящим Законом и уставом общества.

Анализируя перечень вопросов, отнесенных к компетенции совета директоров, можно отметить, что правовое регулирование его деятельности является рамочным [9]. Акцентируем внимание на том, что в интересах учредителей общества максимально детализировать компетенцию совета директоров в уставе.

Попытка детализации компетенции совета директоров была сделана в Кодексе корпоративного поведения, где достаточно детально определены: функции совета директоров; состав совет директоров и его формирование; обязанности членов совета директоров, вопросы организации деятельности совета директоров; вознаграждение и ответственность членов совета директоров [5]. Как уже отмечалось, положения Кодекса корпоративного поведения не носят обязательного характера и могут использоваться на практике лишь в качестве рекомендаций. Кроме того, ряд положений Кодекса, в том числе в части определения компетенции совета директоров, противоречат нормам Закона, а поэтому не могут применяться на практике. Так, например, Кодексом к компетенции совета директоров отнесено формирование ревизионной комиссии, тогда как ст. 85 Закона относит этот вопрос к компетенции общего собрания. В Кодексе к компетенции совета директоров рекомендуется отнести

решение следующих вопросов (пар.1 гл3 Кодекса корпоративного поведения):

- ежегодное утверждение советом директоров по представлению исполнительных органов финансово-хозяйственного плана (бюджета) – документа общества, в котором должны быть отражены планируемые на год расходы по каждому из направлений деятельности общества, а также средства общества на покрытие этих расходов, внесение в него по мере необходимости изменения и дополнения в течение года;
- составление отдельных документов планирования различных направлений своей деятельности (маркетинг, инвестиции), которые должны соответствовать финансово-хозяйственному плану, принимаемому и дополняемому советом директоров;
- утверждение процедур внутреннего контроля за финансово-хозяйственной деятельностью общества;
- утверждение внутренних процедур общества по управлению рисками, обеспечение соблюдения, анализ эффективности и совершенствование таких процедур. При этом данные процедуры должны предусматривать своевременное уведомление совета директоров о существенных недостатках в системе управления рисками;
- назначение должностного лица, которое отвечает за соблюдение процедур разрешения корпоративных конфликтов, – корпоративного секретаря общества (секретарь общества);
- возможность приостановить полномочия генерального директора (управляющей организации, управляющего), назначаемого общим собранием акционеров, а также сроки и основания приостановления полномочий такого лица;
- определение требований к квалификации и размеру вознаграждения исполнительных органов общества;
- определение условий договора с генеральным директором (управляющей организацией, управляющим) и членами правления общества.

Таким образом, действующее законодательство оставляет возможность отнесения к компетенции совета директоров дополнительных вопросов, помимо предусмотренных. Эти вопросы должны быть определены в связи с его функциями таким образом, чтобы исключить неясность в разграничении компетенции совета директоров, исполнительных органов и общего собрания акционеров.

Обратимся к структуре совета директоров и порядку его формирования. Можно выделить следующие элементы структуры совета директоров:

- а) члены совета директоров:

- председатель совета директоров;
- комитеты совета директоров;
- внешние и внутренние директора;
- независимые директора;

б) секретарь общества (технический орган совета директоров).

Рассмотрим порядок формирования совета директоров.

В соответствии с п.3 ст.66 Закона количественный состав совета директоров (наблюдательного совета) общества определяется уставом общества или решением общего собрания акционеров, но не может быть менее пяти членов. При этом для общества с числом акционеров – владельцев голосующих акций общества более одной тысячи – количественный состав совета директоров (наблюдательного совета) общества не может быть менее семи членов, а для общества с числом акционеров – владельцев голосующих акций общества более десяти тысяч – менее девяти членов.

Для осуществления эффективного руководства обществом члены совета директоров не должны иметь конфликта интересов. Для этого в состав совета директоров рекомендуется включать независимых директоров и ограничивать участие в совете директоров генерального директора и членов правления общества (исполнительных директоров). В соответствии с российским законодательством необходимо проводить разграничение между различными категориями членов совета директоров по степени вовлечения их в дела общества. Выделяют три категории членов совета директоров – исполнительные, неисполнительные и независимые директора. Исполнительные директора в совете директоров – это члены совета, занимающие также определенную должность в обществе, а именно:

- члены коллегиального исполнительного органа общества;
- единоличный исполнительный орган общества.

В соответствии с законом члены коллегиального исполнительного органа не могут составлять более 1/4 состава совета директоров. В соответствии с Законом об АО лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа, не может быть одновременно председателем совета директоров (наблюдательного совета) общества (п. 2 ст. 66). Однако закон не запрещает генеральному директору войти в состав совета директоров, поэтому в списке кандидатов в члены совета директоров должно указываться, является ли кандидат генеральным директором.

Присутствие в составе совета директоров генерального директора, по сути, превращает совет директоров в орган, подчиненный генеральному директору и в таком случае может сложиться модель сильной исполнительной власти, а совет ди-

ректоров явится проводником решений генерального директора. В связи с этим для эффективной работы совета директоров важно не участие в его составе генерального директора, а присутствие независимых директоров.

Неисполнительные директора – это члены совета директоров, которые не совмещают работу в совете директоров с работой на какой-либо иной исполнительной должности в обществе.

Согласно большинству кодексов корпоративного поведения европейских государств в составе совета директоров (наблюдательного совета) неисполнительные директора должны составлять большинство. Такие директора обеспечивают беспристрастность в оценках управления обществом, обеспечивают полезные контакты, привносят новые дополнительные знания и опыт.

Следует отметить, что председатель совета директоров всегда должен быть неисполнительным директором. В противном случае он окажется под влиянием генерального директора и не сможет принимать объективных решений.

Независимый директор – это член совета директоров, который не только не является членом правления и независим от должностных лиц общества, крупных контрагентов общества, но также и не находится с обществом в иных отношениях, которые могут повлиять на независимость его суждений.

Критерии независимого директора определены п. 3 ст. 83 Закона об АО, а также в Кодексе корпоративного поведения (п. 2.2.2 гл. 3). Для возможности реально влиять на решения совета директоров независимые директора должны составлять не менее 1/4 состава совета директоров. В любом случае в уставе рекомендуется предусмотреть, чтобы в совете директоров было не менее трех независимых директоров.

Таким образом, совет директоров как корпоративный орган широко представлен в акционерных обществах, в то время как в обществах с ограниченной ответственностью его можно нечасто встретить. Основная причина этого кроется в особенностях самой организационно-правовой формы. ООО – это, в первую очередь, компания для личного участия собственников, в то время как в АО объединяют капитал. Именно опосредованное участие в деятельности акционерного общества требует наличия коллегиального органа, представляющего и защищающего интересы всех акционеров, коим и является Совет директоров.

Однако не стоит недооценивать возможности, которые дает собственнику включение Совета директоров в организационную структуру ООО. Преимущества его заключаются в следующем:

1. Гибкость законодательного регулирования.

В отличие от законодательства об акционерных обществах, тщательно регулирующего деятельность АО во всех деталях, закон об ООО

предусматривает возможность более свободного подхода к вопросам создания и деятельности Совета директоров. Его создание должно быть предусмотрено в Уставе Общества. Именно этим документом определяется:

- порядок образования и деятельности совета директоров;
- порядок прекращения полномочий членов совета директоров;
- компетенция председателя совета директоров.

2. «Распыление» ответственности.

Любой коллегиальный орган хорош тем, что не обязательно фиксировать результаты голосования по персоналиям. В протоколе в таком случае просто указывается «за» – 4 голоса, «против» – 1. Это может быть очень удобным способом исключения личной ответственности членов совета директоров за принятие некоторых рискованных решений, например за выбор основных поставщиков компании. Если никто не сможет вспомнить, кто и как голосовал – личная ответственность руководителей будет исключена, ведь в этом случае голосовавшим «против» вполне мог быть каждый.

3. Контроль менеджмента. Независимые члены совета директоров.

Нередко информация об итогах деятельности компании умышленно или нет может не доходить до собственника в действительном ее виде. В такой ситуации Совет директоров может стать главным органом, защищающим интересы собственников компании, не участвующих в ежедневном управлении Обществом. Именно он будет контролировать работу исполнительных органов. При этом эффективность работы Совета директоров будет выше, если в его состав войдет независимый член, не являющийся собственником или работником компании. В таком случае не отягощенный внутренними отношениями независимый член Совета директоров, например консультант-профессионал, будет достоверным источником объективной информации о жизни компании для ее собственника.

4. Уникальный инструмент для всей группы компаний.

Совет директоров может быть уникальным органом в целом в группе компаний, который будет включать в свой состав собственников и/или ключевых сотрудников всего холдинга, «рассредоточенных» по разным юридическим лицам.

В целом Совет директоров обладает большим потенциалом решения самых разных вопросов бизнеса. Возможностей его использования достаточно:

- обеспечение скрытого владения бизнесом,
- защита от вхождения в бизнес нежелательных третьих лиц (совет директоров и прекрестное владение),
- мотивация ключевых сотрудников,
- «распыление ответственности»,

- получение части прибыли от деятельности компании лицами, не являющимися ее участниками.

Литература

1. Бутова Т. В., Щукин И. А. Современные методы повышения эффективности государственного управления // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2013. № 45. С. 077–080.
2. Гулд М. Р. Роль совета директоров в управлении // Long range planning. 1996. № 4. С. 572–575.
3. Дженсен М., Меклинг У. Теория фирмы: Управленческий аспект, структура собственности // Финансовая экономика. 1976. С. 305–360.
4. Кирилин А. В. Совет директоров и исполнительный орган акционерного общества: компетенция и ответственность // Право и экономика. 2005.
5. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект. Под общ. ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова. М., 2008.
6. Прикетт Р. Л. Агентские отношения // Финансовый менеджмент. 2004. С. 12–15.
7. Распоряжение ФКЦБ России от 04.04.2002 № 421/р «О рекомендации к применению кодекса корпоративного поведения».
8. Федеральный закон «Об акционерных обществах» (Об АО) от 26.12.1995 № 208-ФЗ.
9. Цепов Г. В. Акционерные общества: теория и практика. М.: Проспект, 2006.

References

1. Butova T. V., Shchukin I. A. (2013) Current methods to improve the efficiency of public administration. *Collections Conference Sotsiosfera*, no. 45, p. 077–080.
2. Gould M. R. (1996) The (limited) role of the board. *Long range planning*. Vol. 29, no. 4, p. 572–575.
3. Jensen M., Meckling W. (1976) Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Financial Economics*. V. 3. Issue 4. P. 305–360.
4. Kirilin A. V. (2005) The Board of Directors and the executive body of the company: the competence and responsibility. *Law and Economics*.
5. Corporate Social Responsibility: Management aspect. Under commonly red. Belyaevoy I. Yu., Eskindarova M. A. (2008).
6. Prickett R. (2004) Up the Right Tree. *Financial management*. March. P. 12–15.
7. Order of FCSM 04.04.2002 № 421/r «On the recommendation of the use of the Code of Corporate Conduct».
8. The Federal Law «On Joint Stock Companies» (On AO) from 26.12.1995 N 208-FZ.
9. Tsepov G. V. (2006) Joint-stock companies: Theory and Practice.

УДК 342.5

Ю. Н. Фоломеев,
кандидат военных наук, доцент
кафедры «Корпоративное управление»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: fort51@mail.ru

И. А. Щукин,
студент факультета «Государственное
и муниципальное управление» ФГОБУ
ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: ishukin@mail.ru

А. С. Абрамян,
студентка факультета
«Государственное и муниципальное
управление» ФГОБУ ВПО
«Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: tvbutova@mail.ru

Аннотация

Цель работы. Статья посвящена анализу потенциала государственных служащих. Представлены рекомендации по применению межрегиональной ротации с целью повышения эффективности деятельности государственных служащих.

Материалы и методы. Проведен анализ механизма межрегиональной ротации государственных служащих.

Результат. Были сделаны выводы о возможностях межрегиональной ротации, а также внесены рекомендации по ее применению.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы финансистами и экономистами для повышения эффективности деятельности государственных служащих.

Ключевые слова: ротация, государственный служащий, эффективность, федеральная программа.

Y. N. Folomeev,
Candidate of Military Sciences, Associate
Professor of «Corporate Governance»
Financial University under the
Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia,
e-mail: fort51@mail.ru

I. A. Shchukin,
student of the Faculty «Public and
municipal management» Financial
University under the Government of the
Russian Federation, Moscow, Russia,
e-mail: ishukin@mail.ru

A. S. Abrahamian,
student of the Faculty «State and
municipal management» Financial
University under the Government of the
Russian Federation, Moscow, Russia,
e-mail: tvbutova@mail.ru

Межрегиональная ротация как инструмент развития потенциала государственных служащих

Interregional rotation as a tool for development of the civil servants' potential

Abstract

Purpose of work. To analyze the potential of civil servants. This paper presents recommendations for the use of interregional rotation in order to improve the efficiency of public servants.

Materials and methods. The analysis of the mechanism of inter-regional rotation of public servants.

Results. Conclusions about the possibilities of inter-regional rotation are made, as well as recommendations for its use are included.

Conclusion. This research can be used by financiers, economists in their work.

Keywords: rotation, a civil servant, the effectiveness, the federal program.

Для формирования кадрового состава государственных служащих предлагается использовать современные кадровые технологии, к числу которых относится и ротация государственных служащих. Развитие кадровых технологий рассматривается как одно из средств достижения основной цели административной реформы – создания эффективной и компактной системы государственного управления, быстро и качественно осуществляющей свои функции в интересах граждан, общества и государства.

Под ротацией в государственных структурах следует понимать горизонтальное перемещение государственных служащих с одного рабочего места на другое. Ротация – переход на равнозначную должность в другой регион для наиболее целесообразного использования сотрудника с учетом служебных и личных качеств [4]. По нашему мнению, ротация представляет собой процесс перемещения государственного служащего с одной должности на другую по горизонтали в порядке осуществления регулярной сменяемости кадров с целью их оптимального использования.

В процессе перемещения по горизонтали специалисты приобретают квалификацию широкого профиля, что создает базовую основу для должностного карьерного роста и развития управленческого потенциала. Таким образом, резонно рассматривать ротацию как метод подготовки управленцев широкого профиля, усвоения новых знаний и преодоления функциональной ограниченности служащих.

Отсутствие нормативного закрепления в системе государственной службы Российской Федерации затрудняет осуществление ротации в отношении государственных служащих, в нормативных документах отсутствует определение ротации. Однако в концепции федеральной программы реформирования системы государственной службы Российской Федерации определен механизм ротации: «ротация кадрового состава государственных служащих осуществляется путем перевода с одной должности на другую в пределах одного государственного органа либо перевода из одного государственного органа в другой – как на федеральном, так и на региональном уровне» [5].

Для создания системы ротации в масштабе региона и страны необходимо задействовать не

только правовые и организационные ресурсы, но и материальные. Это связано с формированием фонда служебного жилья для перемещаемых сотрудников и членов их семей на всех уровнях: федеральном, региональном, муниципальном [1]. Наличие служебного жилья и возможностей социально-культурной сферы (трудоустройство членов семей по специальности, наличие дошкольных учреждений, возможности образовательного и творческого обучения и активного физического развития детей) позволит полнее и эффективнее использовать ротацию руководителей.

В современной России применение ротации, в частности, связывают с предупреждением и пресечением коррупции чиновников. По оценкам экспертов международной организации Transparency International, Россия заняла 146-е место (среди 180 оцениваемых государств) в ежегодном рейтинге коррумпированности различных стран мира [3].

Главной задачей ротации является повышение эффективности деятельности государственных служащих. На данный момент основная проблема заключается в том, что значительное количество чиновников, пребывающих в одной должности более 5 лет, не демонстрируют значимых результатов в работе [2]. Отсутствует система карьерного развития и конкуренции.

По нашему мнению, необходимо использовать следующие методы решения данной проблемы:

- предельный срок пребывания на должности составляет не более 5 лет, при этом на должностях, связанных с возможными коррупционными рисками – может быть менее 5 лет;
 - руководитель госоргана получает право повысить предельный срок пребывания на должности с обязательным публичным объяснением, т.е. при участии общественной или ведомственной комиссии;
 - периодичность ротации должна определяться уровнем должности;
 - ротации проводятся для определенной целевой группы госслужащих:
- а) высшая группа должностей государственной службы, категории «руководители» (исключая «политические назначения»);
 - б) занимающие потенциально опасные с точки зрения коррупции должности;

- в) резерв управленческих кадров.
- в программу ротации должны быть включены критерии отбора:
- 1) высокая эффективность по выполнению установленных ключевых показателей эффективности, высокие оценки компетенций;
 - 2) опыт успешного исполнения обязанностей вышестоящего руководителя в период его отсутствия;
 - 3) время пребывания в должности не менее 3 лет;
 - 4) соответствие целевой группе.
 - создание единой кадровой базы данных государственных служащих для замещения в порядке ротации;
 - обязательное заключение срочного служебного контракта с госслужащим, замещающим должность в порядке ротации;
 - конкурсное назначение на ротируемые должности;
 - продвижение на должности уровня «федеральный руководитель» должно осуществляться только при наличии опыта работы в разных регионах России или опыта работы в лидирующих организациях бизнеса, науки, образования на аналогичных должностях от 3 лет;
 - выплата вознаграждения в случае ротации в размере 5–10 денежных содержаний государственного служащего;
 - наказание за отказ от замещения должности в порядке ротации:
- а) освобождение от замещаемой должности и увольнение;
- б) исключение из резерва управленческих кадров после 2 отказов от ротации и пребывания в резерве свыше 2 лет.

Ответственными за внедрение, апробацию и использование данных методов и механизмов должны быть следующие государственные органы: Администрация Президента Российской Федерации, Аппарат Правительства Российской Федерации, Агентство по развитию кадрового потенциала и системы государственного управления.

В заключение следует отметить, что ротация – важная составляющая механизма управления коллективом и карьерой государственных служащих. Цели ротации работников государственных

органов состоят в повышении уровня профессионализма перспективных специалистов и совершенствовании управленческой деятельности, при этом любая ротация должна проводиться в соответствии с общим планом кадровой работы и основываться на принципах законности, демократии, социальной справедливости, профессионализма, взаимной открытости, исходить из служебной необходимости, учитывать интересы ведомства и сотрудников.

Литература

1. *Василенко И. А.* Государственное и муниципальное управление: учебник для бакалавров / И. А. Василенко. М.: Юрайт, 2013. С. 251.
2. *Веснин В. Р.* Управление персоналом. Теория и практика: учебник / В. Р. Веснин. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. С. 367.
3. *Рагулина Ю. В., Бутова Т. В.* Теория и практика взаимодействия бизнеса и властных структур. М: КНОРУС, 2013. С.23.
4. *Сафронов А. Д., Галанин О. А.* Проблемы и перспективы ротации государственных служащих Российской Федерации // Труды Академии управления МВД России. 2012. с. 41.
5. Федеральная программа «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009-2013 годы)»: Указ Президента Российской Федерации от 11 марта 2009 г. № 261.

References

1. Vasilenko I. A. (2013) State and municipal management: a textbook for bachelor. P. 251.
2. Vesnin V. P. (2011) Personnel management. Theory and practice: a textbook. P. 367.
3. Ragulina Y. V., Butova T. V. (2013) Theory and practice of interaction between business and government structures. P. 23.
4. Safronov A. D., Galanin O. A. (2012) Problems and prospects of rotation of public servants of the Russian Federation. *Proceedings of the Academy of Management of Ministry of Internal Affairs of Russia*, p. 41.
5. The federal program «Reform and Development of Civil Service of the Russian Federation (2009-2013 years)»: Presidential Decree of March 11, 2009. № 261.



редпринимательство и право

УДК 338.2

Е. В. Арсенова,
кандидат экономических наук,
профессор, декан факультета
«Менеджмент» ФГОБУ ВПО
«Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: elenaarsenova@mail.ru

М. М. Пухова,
кандидат экономических наук,
доцент, заместитель декана
факультета «Менеджмент» ФГОБУ
ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: mpuhova@fa.ru

А. А. Смирнова,
студентка группы ГМУЗ-1У
факультета «Государственное и
муниципальное управление» ФГОБУ
ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: elenaarsenova@mail.ru

Н. А. Миловидова,
студентка группы ГМУЗ-1У
факультета «Государственное и
муниципальное управление» ФГОБУ
ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия,
e-mail: mpuhova@fa.ru

Система управления инновационным предпринимательством в Российской Федерации: нормативно-правовые основы

Аннотация

Цель работы. В данной статье авторами рассмотрена система управления инновационным предпринимательством на всех уровнях: федеральном, региональном и муниципальном. Особое внимание уделено государственному институтам поддержки инновационного предпринимательства.

Материалы и методы. В статье анализируются задачи и формы поддержки инновационного предпринимательства на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Сопоставляется российский и зарубежный опыт поддержки инноваций. Исследуется законодательная база управления инновационным предпринимательством в Российской Федерации.

Результат. Авторы вносят предложения по улучшению функционирования системы управления инновационным предпринимательством, отмечая, что в России существуют все необходимые предпосылки для создания системы венчурного инвестирования, ориентированного на привлечение капитала в инновационный сектор российской экономики.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для разработки и реализации последовательной инновационной политики в России.

Ключевые слова: системное управление, федеральный уровень, региональный уровень, муниципальный уровень, инновационное предпринимательство.

Business and right

E. V. Arsenova,

Candidate of Economic Sciences, Professor,
Dean of the Faculty of «Management»,
Financial University under the
Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia,
e-mail: elenaarsenova@mail.ru

M. M. Pukhov

Candidate of Economic Sciences, Associate
Professor, Deputy Dean of the Faculty
of «Management», Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia,
e-mail: mpuhova@fa.ru

A. A. Smirnov,

student of faculty «State and municipal
management», Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia
e-mail: elenaarsenova@mail.ru

N. A. Milovidova,

student of faculty «State and municipal
management», Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia
e-mail: mpuhova@fa.ru

The system of managing innovative business in the Russian Federation: regulatory frameworks

Abstract

Purpose of work. *The authors research the system of administrating innovative business at all levels: federal, regional and municipal. Special attention is given to state institutions which support innovative business.*

Materials and methods. *The article analyzes the problems and forms of supporting innovative businesses at the federal, regional and municipal levels. The authors compare Russian and foreign of supporting innovation. The legislative framework of managing innovative business in the Russian Federation is investigated.*

Results. *The authors also make proposals to improve the functioning of the system of managing innovative business. They claim that there are all the necessary prerequisites in Russia to create the system of venture investment focused on attracting capital to the innovation sector of the Russian economy.*

Conclusion. *The results of the research can be used to develop and implement consistent innovative policy in Russia.*

Keywords: *systematic administration, federal level, regional level, municipal level, innovative business.*

Системное управление – это подход, эффективно используемый на сегодняшний день в деятельности большинства предприятий и предпринимателей. Суть данного подхода состоит в том, что существует определенная система, лежащая в основе всех механизмов и процессов в организации. Иными словами, системный подход в управлении позволяет интегрировать систему, благодаря которой все элементы взаимодействуют между собой наиболее эффективно.

Любая компания является сложным объектом по структуре, и для каждой из них система управления разрабатывается индивидуально, поэтому руководителю любой организации важно выработать особую систему управления своей организацией с учетом всех внешних и внутренних факторов.

Система управления представляет собой совокупность всех элементов, подсистем и коммуникаций между ними, а также процессов,

обеспечивающих заданное (целенаправленное) функционирование организации [3].

Целостность системы управления выражается в следующих стадиях:

- разработка миссии организации;
- распределение функций производства и управления;
- распределение заданий между работниками;
- установление порядка взаимодействия работников и последовательности выполняемых ими функций;
- приобретение или модернизация технологий производства;
- налаживание системы стимулирования, снабжения и сбыта;
- организация производства.

Система управления состоит из четырех подсистем: методологии, процесса, структуры и техники управления (более подробно смотрите рис.1).



Рис. 1. Структура элементов системы управления организацией [1]

Особое внимание следует обратить на систему управления инновационным предпринимательством в Российской Федерации. Согласно Федеральному закону от 23 августа 1996 года № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», государственная поддержка инновационной деятельности охватывает такие направления, как:

- предоставление льгот по уплате таможенных платежей, сборов и налогов;
- предоставление услуг в сфере образования;
- информационная поддержка;
- консультационная поддержка, а также содействие в формировании проектной документации;
- формирование спроса на инновационную продукцию;
- предоставление субсидий, грантов, кредитов, займов, гарантий, взносов в уставный капитал;
- реализация целевых программ, подпрограмм и проведение мероприятий в рамках государственных программ;
- поддержка экспорта;
- обеспечение инфраструктуры.

В Российской Федерации поддержка инновационного предпринимательства происходит на трех уровнях: федеральном, региональном и муниципальном.

Федеральный уровень

Так, задачами Министерства экономического развития в инновационной сфере являются:

1. Стимулирование инновационной деятельности действующих предприятий:
 - совершенствование действующего законодательства по поддержке инновационной, инвестиционной и производственной деятельности;
 - реализация инновационных и инвестиционных проектов, внесённых в перечень инновационных и инвестиционных проектов;
 - создание венчурного фонда для финансирования инновационных проектов;
 - информационные и имиджевые мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности;
 - создание технопарков в сфере высоких технологий;
 - сохранение налоговых льгот управляющим организациям технопарков, а также резидентам технопарков.
2. Стимулирование инновационной активности, направленное на:
 - содействие созданию новых инновационных компаний;
 - повышение спроса на инновационную продукцию;
 - поддержку инновационной направленности сектора науки и образования.

Тем не менее для более успешного функционирования инновационного предпринимательства в системе поддержки инновационной предпринимательской деятельности на федеральном уровне стоит провести ряд мероприятий.

Во-первых, создать государственную организацию, реализующую государственную политику в области поддержки инновационных предприятий на федеральном уровне [4]. Данная организация должна заниматься реализацией программ по поддержке инновационных предприятий, выступать в роли посредника между инновационными предприятиями и различными министерствами, а также стимулировать предприятия, имеющие потенциал для коммерциализации и участия в научно-исследовательской деятельности. Возникновение подобной организации приведёт к появлению единого центра, который будет не только реализовывать политику государства в области инновационного предпринимательства, но и контролировать её проведение.

Во-вторых, необходимо создание федеральных программ для усиления роли инновационных предприятий в исследованиях и разработках, финансируемых государством [4]. Это послужит стимулом для сотрудничества предприятий с бесприбыльными исследовательскими структурами и для бесплатного консультирования по различным вопросам начинающих и практикующих предпринимателей. Данные программы дадут стимул предприятиям заниматься инновационной предпринимательской деятельностью, что благоприятно скажется на экономике всей страны.

В-третьих, необходимо внесение изменений в налоговую и бюджетную системы. Они сформируют у местной власти желание активно поддерживать инновационные предприятия, если доля налогов от деятельности инновационных предприятий будет либо оставаться в местных бюджетах, либо увеличивать дотации в местные бюджеты в зависимости от количества функционирующих инновационных предприятий. После внедрения этих изменений местная власть начнет более активно принимать участие в поддержке инновационных предприятий, то есть развивать инфраструктуру.

В-четвёртых, важно создать государственную организацию, предоставляющую широкий спектр услуг по поддержке инновационной предпринимательской деятельности в муниципалитетах и префектурах. Такая организация должна существовать на федеральном уровне, но иметь представительства в муниципалитетах и префектурах. Целью создания организации станет увеличение количества инновационных предприятий.

Региональный уровень

Успех инновационной деятельности на региональном уровне зависит от степени интеграции производства, образования и науки и проходит через следующие этапы: предварительный отбор самых перспективных идей; поиск инвесторов; проведение НИОКР и разработка нового продукта, услуги; защита авторских прав; производство про-

дукта, услуги; проверка их конкурентоспособности; продвижение новых продуктов, услуг на рынки.

Именно развитая региональная инновационная инфраструктура обеспечит эффективную реализацию всех этапов инновационного процесса. Инновационная инфраструктура научно-технической деятельности включает технопарки, патентные службы, технологические инкубаторы, информационные сети, институты финансовой поддержки, экспертные и консультационные бюро, систему страхования рисков и развитый фондовый рынок.

Исходя из мирового опыта, структуры поддержки инноваций объединяются в национальные и международные сети. К примеру, The European Business & Innovation Centers Network занимается поддержкой и развитием инновационной деятельности в малом и среднем предпринимательстве в странах Европейского Союза. В рамках сети активно взаимодействуют технопарки, исследовательские институты, инкубаторы, технологические и инновационные центры, центры трансферта технологий и информационные системы.

Тем не менее, реализация любого инновационного проекта связана с большой долей риска, поэтому немалую роль играет особым образом построенная государственная техническая политика, которая выражена в системе мер правового регулирования и создании стимулов для научно-технической активности. Однако система государственного финансирования инновационной деятельности имеет и ряд недостатков, связанных с большой инерционностью всех процессов, вызванной вовлечённостью многих организаций в реализацию проектов. Венчурное (рисковое) финансирование проектов малых инновационных предприятий является самой распространённой формой интенсификации инновационной деятельности. Суть венчурной деятельности проявляется в риске привлечения частного капитала к взаимодействию с предпринимателями, обладающими интеллектуальным и организационным потенциалом, дабы получить в будущем прибыль от реализации инновационных идей. Например, Концепция развития России – 2020 излагает стратегию, согласно которой страна должна в достаточно короткий период времени выйти на стандарты благосостояния развитых стран, что возможно сделать через инновационное лидерство и эффективность национальной экономики.

В России на современном этапе необходимо широкое распространение региональных и территориальных научно-производственных систем, поддерживающих инновационную деятельность через научные парки, инновационные технологические центры, инкубаторы. Среди них стоит отдельно выделить технопарки, поддерживаю-

щие малое предпринимательство, которое использует в своей деятельности инновационные технологии, и ориентирующиеся на ускоренное воплощение результатов научных исследований в новую технику, технологии и материалы.

В основе системы регионального инновационного предпринимательства лежит более действенная государственная поддержка малых инновационных предприятий с последующим образованием «региональной производственной базы», которая была бы адекватна новым технологиям. Одной из главных трудностей разработки и освоения прогрессивных технологий в области малого предпринимательства является то, что оно не располагает для этого необходимой лабораторно-исследовательской базой и научным персоналом. Разработки проводятся в научно-исследовательских и проектных технологических институтах и бюро, однако расходы на их приобретение на отдельном предприятии могут оказаться значительными, тогда как в равновесных технологиях нуждаются многие малые производства, а посредниками в их передаче могли бы стать инновационные формы – технопарки. В какой-то мере и малые предприятия могут осуществлять инвестиционную поддержку вузовским исследованиям и разработкам, направленным на производство новых технологий и имеющих обширную сферу применения.

Целесообразным также является участие региональных властей в решении рассматриваемой проблемы. Выделяемые науке бюджетные финансовые ресурсы следует в первую очередь направлять на разработку технологий инновационного типа, применимых в производстве. Результаты этих НИОКР могут на конкурсной основе передаваться малым предприятиям при условии принятия ими обязательств по их внедрению.

На начальном этапе объектом государственной поддержки должны стать, прежде всего, разработки, близкие к завершению и на деле применимые в производстве. Сравнительно меньше риски венчурного финансирования, которые связаны с вложениями в инновационную деятельность малых предприятий, а это, в свою очередь, является значимым фактором в условиях экономического кризиса.

На сегодняшний день институциональную модель инфраструктуры малого инновационного предпринимательства в регионе и его поддержки можно представить в следующем виде (см. рис. 2):

Муниципальный уровень

В современной экономической науке пока не существует полного теоретического обоснования формирования экономических механизмов развития муниципальных образований в условиях перехода к экономике на базе знаний. Сложив-

шиеся механизмы управления муниципальными образованиями не способствуют эффективному использованию и распределению местных бюджетов. Стратегии экономического развития муниципальных образований, основанные на привлечении на их территорию крупных компаний из других регионов, доказали в России свою несостоятельность. На самом деле, такой подход не способствует значительному увеличению количества рабочих мест и не обеспечивает прироста местного бюджета.

Из отечественного опыта следует, что местное самоуправление – это сочетание интересов различных институциональных структур, в том числе и бизнеса. Во многих случаях их экономические интересы идут вразрез с потребностями местного сообщества, перспектива развития которого predetermined стратегией эффективного использования интеллектуального потенциала, а также природных ресурсов, обеспечивающих создание новых рабочих мест и стимулирующих рост местной экономики.

Недостаток собственных денежных средств и инвестиционных ресурсов, особенно в инновационной сфере, ограничивает развитие предпринимательского сектора, и муниципальные образования не способны обеспечить финансами даже старт проектов. Однако в российском законодательстве имеются некоторые механизмы, которые могут быть частично рекомендованы муниципальным образованиям. Так, в Налоговом кодексе Российской Федерации прописан финансовый механизм Фонда технологического развития, согласно которому предприятия, хозяйствующие на территории муниципального образования, могут отчислять до 1,5% налогооблагаемой базы в местный фонд технологического развития и переносить перечисленную сумму на себестоимость продукции (услуг). Такие фонды создаются органами местной власти и коммерческими структурами.

Более совершенный механизм предусматривает создание простого товарищества на базе статьи 1041 Гражданского кодекса Российской Федерации. Форма простого товарищества позволит его участникам вложить в общее дело деньги, имущество, профессиональные знания (в том числе интеллектуальную собственность), навыки и умения, деловую репутацию и деловые связи (п.1 ст.1042 ГК РФ). Участниками простого товарищества могут стать предприятия любой формы собственности.

Существует возможность формирования независимых дополнительных источников доходов в муниципальных образованиях и в условиях действующего законодательства. Механизмы аккумулирования денежных средств в муниципальных образованиях должны стать высоко-

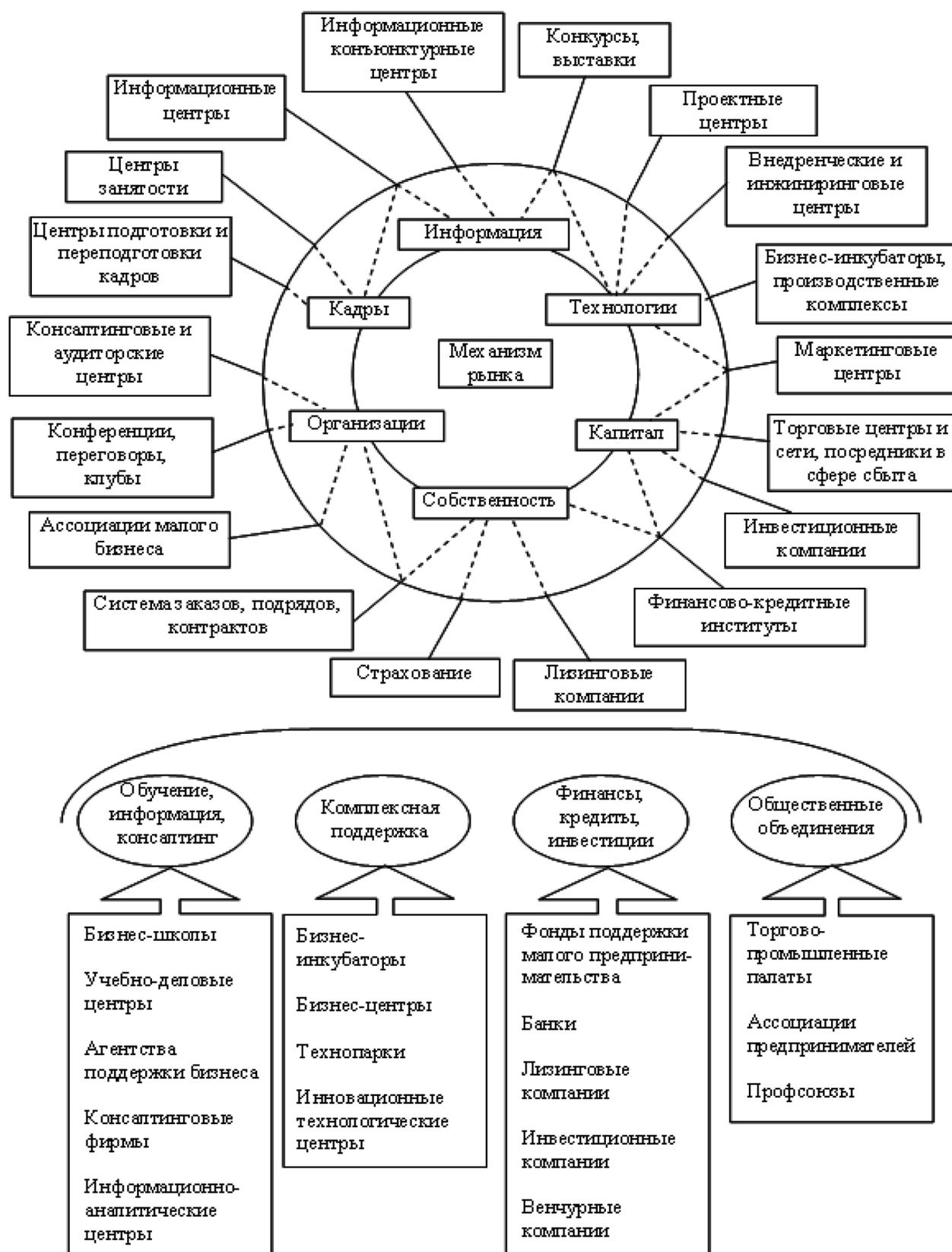


Рис. 2 Институциональная модель инфраструктуры малого инновационного предпринимательства в регионе [2]

надежным ресурсом для стабильного развития предпринимательского сектора. Инновационная политика может быть рассмотрена как ключевой механизм устойчивого социально-экономического развития территории при условии поддержки практической реализации нестандартных рыночных решений. Деятельность местных властей в данном случае предусматривает обеспечение реализации бюджетно-эффективных научных разработок, а также рыночную поддержку новых товаров и услуг.

Стоит добавить, что достичь успешного функционирования инновационного предпринимательства на муниципальном уровне возможно следующими путями:

Во-первых, сформировать центры трансферта технологий, оказывающих услуги по патентованию и поиску инвесторов, охране прав на интеллектуальную собственность. Деятельность этих центров – немалый стимул для университетов и исследовательских институтов превратить свои разработки в доходную часть бюджета, что, по своей сути, ещё больший стимул для развития инноваций.

Во-вторых, создать центры по предоставлению бесплатных консультаций для начинающих предпринимателей опытными бизнесменами, вышедшими на пенсию. Деятельность этих центров позволит увеличить количество новых инновационных предприятий и снизить число неудавшихся проектов.

В-третьих, создать центры, осуществляющие технологию «коллективного пользования» высокоспецифичным оборудованием. Деятельность таких центров пойдет на пользу работе малых инновационных предприятий за счёт снижения затрат на специфическое оборудование, что даст возможность направить освободившиеся денежные средства на развитие инновационных предприятий.

Нельзя оставить без внимания и уже созданные государством институты поддержки инновационного предпринимательства, а именно:

1. Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий», созданная в целях осуществления государственной политики в области нанотехнологий;

2. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, который примечателен тем, что 1,5 % средств федерального бюджета на науку направляются в основном в этот фонд. Его первостепенными задачами являются формирование благоприятной среды для предпринимательской деятельности, всестороннее развитие науки, активное вовлечение объектов интеллектуальной деятельности, созданных из бюджетных средств, привлечение молодежи в инновационную деятельность;

3. Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий. Данная организация занимается финансированием прикладных научных исследований, опытно-конструкторских работ, организации плотного производства, запуска и развития продаж, продвижения инновационного продукта и технологий на рынок. Объемы выделяемого финансирования варьируются: на стадии идеи выделяется до 1,5 млн рублей; на посевной стадии – до 30 млн рублей; на ранней стадии – до 150 млн рублей; на продвинутой стадии – до 300 млн рублей;

4. Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере города Москвы, созданный чтобы удовлетворить потребности малых инновационных предприятий в финансовых ресурсах и создать на территории города Москвы благоприятные условия для реализации предпринимательской деятельности в научно-технической сфере. Его основной задачей является обеспечение доступа малых инновационных предприятий к источникам внебюджетного финансирования (от 10 до 120 млн рублей) для осуществления венчурных проектов;

5. Фонд содействия кредитованию малого бизнеса города Москвы, который развивает систему гарантирования кредитов, займов и отношений лизинга субъектов малого и среднего предпринимательства в городе;

6. Московский фонд подготовки кадров и содействия развитию инновационной деятельности, целями которого являются подготовка, обучение и повышение уровня профессионального мастерства у руководителей и представителей малого и среднего бизнеса, участвующих в реализации экономической политики Правительства Москвы;

7. ОАО «Московская венчурная компания», созданная в целях финансирования высокотехнологичных компаний на начальной стадии развития, а также вывода продукции (услуг) проектных компаний на отечественный и зарубежный рынки. Основными направлениями деятельности организации являются управление активами, инвестиции, исследование рынка, обучение, выставочно-ярмарочная деятельность, исследование рынка.

Стоит отметить, что в России существуют все необходимые предпосылки для создания системы венчурного инвестирования, ориентированного на привлечение капитала в инновационный сектор российской экономики. Возрастающий интерес к венчурному финансированию наглядно демонстрируют проводимые в России с 2000 года Венчурные ярмарки, причем как со стороны инновационных компаний, так и со стороны венчурных инвесторов.

В заключение можно подчеркнуть, что стабильный экономический рост и повышение уровня благосостояния населения в значительной мере зависят от способности национальной экономики быстро осваивать научно-технологический потенциал. Успешность же развития инновационного бизнеса зависит от эффективной системы государственной поддержки и стимулирования данного вида предпринимательства. Необходимым условием для увеличения уровня инновационной активности в России является, в первую очередь, разработка и реализация последовательной государственной инновационной политики.

Литература

1. Гершанок Г. А. Основы инновационного предпринимательства. Пермь, 2012.
2. Дмитриева Л. В. Создание инновационных кластеров как инструмент регионального развития // Взаимодействие научно-исследовательских подразделений промышленных предприятий и вузов по повышению эффективности управления и производства: Материалы 6-й Межрегиональной научно-практической конференции, г. Волжский, 18–19 мая 2010 г. Волжский, 2010.
3. Петрова Ю. Н., Довгаль С. А., Судибье А. О. Зарубежные подходы к венчурной инновационной деятельности и возможности их использования в российской практике // Вестник Академии. 2013. № 2. С.47–50.
4. Рагулина Ю. В. Некоторые особенности принятия решений в условиях инновационной экономики // Транспортное дело России. 2008. № 6. С.10–15.

References

1. Gershanok G. A. (2012) Fundamentals of innovative entrepreneurship.
2. Dmitriev L. V. (2010) Creation of innovation clusters as a tool for regional development. *Interaction research departments of industrial enterprises and universities to improve the efficiency of management and production*.
3. Petrov Y. N., Dougal S. A., Sudibye S. A. (2013) Foreign approaches to venture innovation and the possibility of their use in the Russian practice. *Bulletin of the Academy*, no. 2, pp. 47–50.
4. Ragulina Y. (2008) Some features of decision making in the innovation economy. *Transportation business in Russia*, no. 6, pp.10–15.

УДК 338.532.42

М. Ю. Лев,
кандидат экономических наук,
профессор, Московский финансово-
юридический университет, ведущий
научный сотрудник Институт
экономики РАН, Москва, Россия,
e-mail: Lew.mih@yandex.ru

Ценообразование в Китае в период проведения реформ и кризисных ситуациях: нормативно-правовой аспект

Аннотация

Цель работы. Проанализировать практику ценообразования в Китае в период реформ.

Материалы и методы. В статье впервые в российской экономической литературе анализируется практика ценообразования в Китае в период проведения реформ на протяжении современного исторического периода времени (с 1979 года по настоящее время). Рассматриваются ранее не опубликованные законы о государственном регулировании цен в Китае.

Результат. Описаны результаты проведенных в Китае реформ, проанализирован индекс цен, исследована динамика сделок по разным видам цен. Проанализированы причины падения цен в Китае в конце 90-х годов.

Заключение. Результаты могут быть использованы для проведения дальнейших исследований по экономике Китая. Кроме того, результаты могут быть полезны для совершенствования современной политики по ценообразованию.

Ключевые слова: ценообразование, государственное регулирование цен, формирование и определение цен на продукцию, свободные цены, реформа ценообразования, закупочные цены, политика ценообразования.

M. Yu. Lev,
Candidate of Economic Sciences,
Professor, Moscow University of Finance
and Law, Senior Fellow, Institute of
Economics, RAS, Moscow, Russia;
e-mail: Lew.mih@yandex.ru

Pricing in China during the period of reform and crisis situations: the regulatory aspect

Abstract

Purpose of work. To analyze the practice of pricing in China during reforms.

Materials and methods. In this paper, the first time in Russian economic literature examines the pricing practices in China during the period of reform during the present historical period (from 1979 to present). We consider the law on state regulation of prices in China, not previously published.

Results. The results of these reforms in China are described, the price index is analyzed, the dynamics of different types of transactions on prices is investigated. The reasons for falling prices in China in the late 90-ies is analyzed.

Conclusion. The results can be used for further research on the Chinese economy. In addition, the results may be useful for improving the current policy on pricing.

Keywords: pricing, government regulation of prices, the formation and determination of product prices, free prices, the reform of pricing, purchasing prices, pricing policies.

Начальным этапом преобразований в Китае следует считать 1979 год, когда после третьего пленума ЦК КПК одиннадцатого созыва (декабрь 1978 г.) наметилась тенденция к новым методам экономического управления.

С этого периода проводятся робкие попытки внедрения рыночных принципов ценообразования, которые проявляются в сбыте по коммерческим ценам отдельных видов продукции машиностроения и товаров бытового потребления.

При реформе государственных предприятий последним был предоставлен широкий набор прав на:

- формирование своей производственной программы;
- формирование и определение цен на продукцию;
- установление прямых связей с поставщиками.

Однако все это лишь «внешняя оболочка, изменение которой не повлекло за собой реального

изменения экономических «ролей» государства и предприятий. Отмена планового контроля сопровождалась ростом числа показателей, которые подлежали разрешительному контролю государственных ведомств. Например, были отменены фиксированные цены и введен разрешительный порядок пересмотра оптовых цен предприятий. Отменено планирование инвестиций и введена система разрешений на их осуществление.

Подводя итог опыту реформы госпредприятий за период после 1978 года, авторитетный китайский экономист Лю Цзи вынужден был констатировать, что в Китае «государственные предприятия не являются предприятиями в полном смысле этого слова (юридическими лицами), а представляют собой всего лишь цеха единственного предприятия-государства».

После проведения очередного пленума в 1984 году (постановление ЦК КПК «О реформе хозяйственной системы», утвержденное в декабре 1984 года на 3-м пленуме 12-го созыва) основной задачей, провозглашенной ЦК КПК, явилось создание социалистической хозяйственной системы нового типа, краеугольным камнем которой явилось осуществление перехода от прямого контроля государства к косвенному, с одновременной передачей части полномочий в районы «интенсивного роста экономики Китая». Параллельно проводилось реформирование системы социалистического управления, которое заключалось в усилении роли государственных предприятий.

Этот период реформы ценообразования заключался в переходе от государственно-регулируемых цен к свободным ценам. Доля сельскохозяйственной продукции, реализуемой по государственным регулируемым ценам, в 1988 году составляла 43%, в розничном общественном товарообороте – 51%, в сфере услуг и в обороте средств производства – 50%. Для сравнения: до начала проведения реформ в 1978 году реализация продукции по государственным регулируемым ценам составляла:

- по сельхозпродукции – 92%;
- по розничному товарообороту – 97%;
- по средствам производства – 100%.

Основными преобразованиями за период второго этапа реформ были следующие:

- введение свободных цен и наличие в то же время существенной роли регулируемых цен, так называемой «двухколейной» системы цен на средства производства;
- либерализация цен на значительную часть сельскохозяйственной продукции, за исключением зерна, хлопка, масличных культур, закупаемых по контрактным ценам;
- переход на свободные цены на семь видов предметов потребления промышленно-

го производства, в числе которых одежда, обувь, велосипеды.

Концепция «специфического китайского перехода» от старой хозяйственной модели к новой за счет применения «двухколейной» системы цен подразумевала использование двухсекторной экономики. Первый – централизованно планируемый, включая снабжение и регулирование по важнейшим отраслям, и второй – сферы производств, лишенных преимуществ материального снабжения по фиксированным государственным ценам. Введение двухсекторной экономики, по мнению китайских реформаторов, должно было стать переходом к единой рыночной реформе.

Следует отметить, что проведение реформы «двухколейной» системы цен проходило постепенно, а необходимость реформирования диктовалась двумя главными причинами. Первая – это заниженный уровень цен на средства производства (при действовавшей системе существовало множество цен для одной и той же продукции), дефицит средств производства, а также убыточность средних и крупных промышленных предприятий. Вторая – проведение массовой либерализации цен, а с учетом вышесказанного их резкое повышение на широкий круг товаров и продуктов не могло осуществляться из-за ограниченности финансовых ресурсов государства, ограниченных возможностей предприятий и низкой покупательной способности населения. Принимая все это во внимание, китайские реформаторы опасались проведения единовременной либерализации цен, которая могла повлечь за собой резкий рост общего уровня цен и обнищание народных масс.

Возникший в результате столкновений различных мнений и методов проведения реформ кризис в конце 80-х годов вынудил китайское руководство принять компромисс, который заключался в сохранении в экономике существенной роли планового хозяйства при условии дальнейшего медленного и последовательного преобразования, что впоследствии было названо «продвижением реформы вперед малыми шагами».

В этот период были приняты важные нормативно-правовые документы, среди которых «Временное постановление об управлении ценами на основные средства производства», «Метод определения верхней границы цен при реализации средств производства, произведенных сверх плана».

Опубликование в 1987 году «Положения Госсовета КНР об управлении ценообразованием» послужило основанием для реформы цен в последующий период. В этом нормативном документе была сформулирована и юридически зафиксирована концепция трех видов цен, присущих китайской социалистической товарной, а позже

рыночной экономике и определены структура и функции органов контроля цен.

Разработка концепции «двухколейной» системы цен и введение ее в экономику дало возможность переориентировать сложившуюся модель ценообразования и начать ликвидацию избыточной продукции на промышленных предприятиях, а также стимулировать рост производства дефицитной продукции. Так, темп роста дефицитных видов продукции: угля, цемента, стального проката, цветных металлов, электроэнергии – превысил темпы роста народного хозяйства в целом. Складывающаяся система цен давала определенные послабления для предприятий волостей и поселков, создавала дополнительное стимулирование для их быстрого развития и способствовала перетеканию избыточной рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность.

В то же время образовалась существенная разница в два и более раз между двумя видами цен, которая привела к получению сверхприбыли и образованию цепочек перекупщиков и посредников. В результате отсутствия единых правил при определении соотношения цен для продукции, производимой из сырья, получаемого по плановым и рыночным ценам, и реализуемой по плановым и рыночным ценам, поставило большую часть предприятий в разнообразные условия хозяйствования.

Административное вмешательство и отсутствие рыночной организации при распределении ресурсов и сбыте продукции привело к тому, что наряду с плановыми и рыночными ценами появилось множество местных, обменных (бартерных), временных цен, устанавливаемых региональной администрацией. Резкий рост цен, необоснованных их экономическими затратами, на фоне непрерывного роста их доли в совокупном товарообороте вызвал повышение среднего уровня цен на средства производства и подстегнул рост цен на промышленные, потребительские и продовольственные товары.

Одновременно сохранялся дисбаланс в структуре устанавливаемых государством цен на сельскохозяйственную продукцию: они были заниженными. Постепенное разворачивание спирали роста цен, когда уровень роста закупочных цен на основные сельскохозяйственные продукты стимулировал рост потребительских цен на продовольственные и промышленные товары, а либерализация цен на сельскохозяйственные средства производства еще больше увеличивала рост закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, привело страну к инфляции. Пик инфляции пришелся на 1988 год, когда темпы роста цен достигли 18,5% – рекордного для Китая уровня, что вызвало глубокий экономический кризис.

Осложнение экономической ситуации вынудило китайское руководство признать невозможным устранение «двухколейной» системы цен до конца 1991 года.

В течение 1991 года были пересмотрены закупочные цены на зерновые и масличные культуры. Решением 5-го пленума ЦК КПК 13-го созыва вновь поставлен вопрос об углублении реформы цен и передаче прав предприятиям по установлению цен. С октября 1991 года была отменена монополия государства на централизованную закупку зерна, а с апреля 1992 года на 20% подняты закупочные цены.

В целом за период начала 90-х годов было проведено одно из наиболее масштабных за годы реформ повышение ранее заниженных транспортных тарифов, цен на стальной прокат, уголь, нефть и нефтепродукты, зерно и масло нормированного снабжения, которые являлись незыблемыми в течение предыдущих 25 лет. Одной из причин повышения цен на нефть было проведение девальвации юаня.

С 1992 года рыночная ориентация реформы стала свершившимся фактом. Произошла либерализация цен на сахар, зерно и растительное масло.

Количество цен на средства производства и транспортных тарифов, находящихся в ведении Государственного комитета по ценам и других центральных уполномоченных органов, сократилась с 737 до 89.

Подводя итоги проведения политики в области ценообразования за период 1985-1992 годы, следует отметить, что реформа ценообразования осуществлялась не в борьбе сторонников и противников реформы. Дискуссии касались лишь ее темпов и применения различных методов по ограничению роста цен и преобладающей роли административного воздействия органов власти.

В середине 1992 года Госсовет КНР принял нормативный документ «Правила изменения механизма хозяйствования промышленных предприятий общенародной собственности в КНР», согласно которому предприятиям были предоставлены большие полномочия в сфере ценообразования на производимую продукцию. Однако в условиях несовершенной конкуренции и отчасти непоследовательной политики в области ценообразования произошел существенный рост цен.

Так, теоретически предполагалось, что предприятия, получив большую свободу в применении договорных цен, начнут действовать по жестким правилам рынка, исключив убыточную продукцию и сократив число нежизнеспособных предприятий. Между тем, сложилась совершенно противоположная ситуация, когда отмена плановых показателей и отсутствие конкуренции привели к резкому росту цен с одновременным сокращением выпускаемой продукции. В 1992–1996 го-

дах инфляционный процесс вышел на новый виток роста цен, который явился непосредственным результатом проведения экономических реформ. Помимо монетаристских причин роста инфляции, следует также отметить отсутствие контроля за объемом капиталовложений и неконтролируемым ростом доходов (табл.1.).

Таблица № 1

Динамика соотношения роста ВВП и инвестиций

Годы	Темп роста ВВП (%)	Темп роста инвестиций (%)
1994	11,8	27,8
1995	10,2	18,8

В целях борьбы с инфляцией китайское руководство вновь применило механизм торможения рыночных реформ. В отличие от России реформы в области ценообразования не были в Китае невозвратным процессом. Практически все проводимые преобразования в Китае в случаях дестабилизации экономической ситуации в стране временно приостанавливались.

Кроме того, многие из принятых нормативно-правовых актов носили декларативный характер, в результате чего цены на потребительские товары, которые де-юре были отпущены, де-факто оставались под контролем государства.

Так, вплоть до 2006 года (данные по текущей ситуации отсутствуют) при объявленных свободных ценах на продукты питания цены на них регулировались уровнем торговой надбавки, которую китайское руководство не считало вмешательством в уровень свободной цены. Во время проведения ярмарок, выставок и других массовых мероприятий уровень торговой надбавки фиксировался практически на всю продукцию: на продовольственные товары до 40%, на промышленные – до 60%.

И действительно, если бы все принятые документы и подготовленные решения неукоснительно исполнялись, то есть продекларированная свобода цен начала осуществляться в полном объеме, это создало бы реальную опасность сорваться в инфляционную бездну, при которой обычный механизм всплытия в экономике переходного периода не работает. Этого и не произошло ни в одном из периодов инфляционного роста. Динамика роста инфляции после очередного роста цен начинала падать, так как в ходе экономической реформы не предполагалось и не проводилось уничтожение старых механизмов и институтов, осуществляющих регулирование цен и контроль за их соблюдением.

Так, в конце 1993 г., 1994-1995 гг., когда цены в розничной торговле на продовольственные товары выросли в среднем на 31,8% (включая зер-

но, растительное масло и свежие овощи соответственно на 50,5%, 64,2% и 38,2%), а основная масса прибыли, полученная от повышения розничных цен, досталась не крестьянам – производителям продукции, а многочисленным перекупщикам, правительство Китая объявило о возврате к государственному контролю над закупочными и розничными ценами на зерно и растительное масло.

Издержки сельскохозяйственного производства в 1995 году выросли на 27,5%, а темпы роста доходов крестьян снизились.

В 1995 году около 80% промышленных предприятий стали приобретать сырье и материалы для своих нужд через рыночные каналы по свободным ценам. Свободные цены на продукцию базовых отраслей в условиях устойчивого дефицита этой продукции привели к росту цен и автоматически послужили росту себестоимости продукции обрабатывающей промышленности. Ранее спрятанная в фиксированных государственных ценах базовая продукция стала устойчивым фактором инфляционного роста. Дополнительным катализатором роста цен явилось повышение официального курса доллара по отношению к юаню, что особенно негативно отразилось на увеличении роста издержек на предприятиях, которые работали на импортном сырье.

Комплекс мер по сдерживанию инфляции в основном касался банковской сферы (регулирование процентных ставок по кредитам и депозитам, прекращение выдачи несанкционированных кредитов, ужесточение мер по борьбе с коррупцией) и в итоге привел к значительному сокращению инвестиционного спроса. Однако против инфляции издержек эти меры оказались неэффективными, и рост цен продолжал сохраняться.

В борьбе с высоким уровнем инфляции был возвращен механизм централизованного установления закупочных цен на зерновые и хлопок, на продукты питания, реализуемые через государственную розничную сеть, установлены максимальные цены. Несмотря на принимаемые меры, только через год удалось прекратить инфляционный рост и сократить его с 16,8 % в 1994–1995 гг. до 8,3 % в 1996 году. Индекс роста розничных цен составил за этот период 6,2% (табл. 2).

Сдерживание роста цен осуществлялось в рассматриваемом периоде как административными, так и экономическими методами. Правительством Китая было принято решение о повышении цен и тарифов на следующие виды товаров и услуг:

- централизованное повышение ранее заниженных цен на отдельные базовые товары;
- увеличение тарифов на городской общественный транспорт;
- поднятие арендной платы за жилье; увеличение платы за газ, электроэнергию, водопотребление и водоотведение.

Таблица 2

**Индекс цен в Китае в 1992–1995 годах
(1991 г. – 100 %)**

Цены	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
Общий индекс розничных цен	105,4	113,2	121,7	114,8
В том числе:				
Продовольственные товары	107,7	114,3	135,2	124,7
Зерновые	124,3	127,7	148,7	136,3
Мясопродукты	140,8	114,0	137,2	124,5
Услуги	113,4	127,9	125,7	120,2
Индекс закупочных цен на продукцию сельского хозяйства	103,4	113,4	139,9	119,5
В том числе зерновых	105,3	116,7	146,6	129,0
Индекс цен на средства производства для сельского хозяйства	103,7	114,1	121,6	127,4
Индекс отпускных цен предприятий на промышленную продукцию	106,8	124,0	119,5	114,9
В том числе:				
Металлургия	114,2	157,7	106,8	105,5
Электроэнергетика	108,8	135,9	139,5	109,5
Угледобыча	116,1	139,7	122,2	114,3
Нефтедобыча	115,3	171,3	148,7	121,2
Машиностроение	106,6	119,7	169,5	106,4
Индекс цен приобретения (закупка+импорт) важнейших видов сырья и энергоносителей	111,0	135,1	118,2	119,3
В том числе:				
Топливо и энергия	116,4	136,7	117,9	114,5
Стальной прокат	115,9	172,4	100,9	95,3
Стройматериалы	118,8	161,1	112,5	106,6

Все это привело к росту государственных ценовых субсидий более чем на 25% по сравнению с 1995 годом (или 45,5 млрд юаней). Административное вмешательство в регулирование процесса ценообразования в сочетании с увеличением объемов государственных ценовых субсидий, с одной стороны, сократило рост инфляции, но с другой – привело ее в скрытую форму при ее внешнем снижении. Основные факторы инфляционного роста продолжали действовать, что оказывало негативное влияние на материальное положение людей.

В 1993 году принимается программа создания в стране системы «социалистической рыночной экономики, которая означала признание за рынком фундаментальнообразующей роли в распределении общественных ресурсов, но под контролем государства.

Перечень товаров и услуг, цены на которые устанавливаются государством с начала 1994 года, включает более 30 позиций (примерно как в России). По государственным ценам в 1996 году было реализовано 7,5% общественного розничного товарооборота, в том числе 6,3% – по твердым ценам и 1,2% – по индикативным.

Доля в реализации продукции (табл. 3) по государственным ценам составила:

- в закупке сельхозпродукции: твердые – 16,9% и индикативные – 4,17%;
- в реализации средств производства: твердые – 14%, индикативные – 4,9%.

Окончательному повороту к рынку способствовали иностранные инвестиционные вложения, которые к 1997 году составили 196,8 млрд долларов. Была проведена реформа налоговой и банковской деятельности, системы валютного регулирования. Определены новые пути реформирования государственных предприятий и системы социального обеспечения. Доля госсектора в ВВП страны в 1997 году составила 40%.

Вместе с тем проведение рыночных реформ в сфере ценообразования в период проведения либерализации цен с китайской «спецификой» служит ярким примером симуляции рыночных реформ. Формально около 90% цен (по доле в товарообороте) устанавливалось товаропроизводителем. На деле это действие последнего должно было отвечать условиям, поставленным правительством, или требовало прямого согла-

Таблица 3

Динамика распределения доли сделок по трем видам цен в 1990-е годы (в %)

Товары	Вид цен	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Совокупный розничный товарооборот	государственные фиксированные цены	29,8	20,9	5,9	4,8	7,2	8,8	6,3	5,5
	направляемые государством цены	17,2	10,3	1,1	1,4	2,4	2,4	1,2	1,3
	рыночные цены	53,0	68,8	93,0	93,8	90,4	88,8	92,5	93,2
Закупки сельскохозяйственной продукции	государственные фиксированные цены	25,2	22,2	12,5	10,4	16,6	17,0	16,9	16,1
	направляемые государством цены	23,4	20,0	5,7	2,1	3,1	4,4	4,1	3,4
	рыночные цены	51,6	57,8	81,8	87,5	79,3	78,6	79,0	80,5
Закупки средств производства	государственные фиксированные цены	44,6	36,0	18,7	13,8	14,7	15,6	14,0	13,6
	направляемые государством цены	19,0	18,3	7,5	5,1	5,3	6,5	4,9	4,8
	рыночные цены	36,4	45,7	73,8	81,1	80,0	77,9	81,1	81,6

сия соответствующего ведомства. Это относится и к торговле на крестьянских рынках, так как практически на всю группу продукции устанавливались торговые надбавки или определенный уровень рентабельность. В то же время эти действия не относились, в соответствии с разъяснениями Министерства экономики, к действиям, направленным на государственное регулирование цен. Действительно, цены устанавливались либо администрацией рынка, либо местными органами, но не государством.

Нерыночный характер ценообразования проявлялся и тогда, когда монопольным покупателем и продавцом по важнейшим товарам (зерно, хлопок, удобрения, нефть и нефтепродукты и т.п.) выступали или сами правительственные органы или уполномоченные ими посредники. Проведенный китайской статистикой подсчет доли государственной собственности в промышленном производстве, который, как отмечалось выше, показал, что она составляла около 40%, а в ВВП удельный вес госсектора еще ниже, поскольку в сельском хозяйстве и в ряде отраслей сферы услуг абсолютно доминируют негосударственные уклады, по меньшей мере, некорректен.

В 1998–1999 годах в китайской экономике наблюдается снижение цен, связанное, по мнению китайских чиновников, с определенным влиянием финансового кризиса, сокращением объема экспорта и привлечения иностранных инвестиций. Совокупный индекс потребительских цен снизился на 0,8% в 1998 году и на 1,4% в 1999 году, а совокупный индекс товарных цен соответственно на 8% и 12,2%, совокупный индекс отпускных цен на промышленную продукцию – на 4,1% и 2,4%.

Первоначально снижение цен было положительно встречено в КНР, однако, когда выяснилось, что оно не сопровождается активностью спроса, то вызвало беспокойство в органах власти и потребовало от администрации разработки нового решения в ценообразовании и в политике доходов.

В конце 1999 года основные направления в экономической политике были направлены на активизацию спроса за счет повышения жизненного уровня населения и создания рабочих мест.

Интересно мнение китайских ученых о причинах падения цен в конце 1990-х годов:

1. *Превышение предложения товаров на рынке над спросом, повлекшее снижение отпускных цен.*

Превышение предложения над спросом было следствием сокращения экспорта в результате азиатского финансового кризиса и вымывания товаров с низкими ценами, а также роста контрабандной и контрафактной продукции, обострения конкуренции.

2. *Ослабление влияния спроса на изменение уровня отпускных цен на промышленную продукцию.*

В процессе производства, предприятия, в силу превышения предложения над спросом, полностью или частично приостановили свою деятельность, потребительский спрос на средства производства падал.

Одновременно в сфере потребления из-за роста числа потерявших работу и роста безработицы, с одной стороны, и увеличения тарифов на жилищно-коммунальные услуги, повышения тарифов на медицинское обслуживание – с другой, привело к сокращению доходов населения и потребления продукции и, как следствие, невозможности роста рыночных цен.

3. *Снижение себестоимости продукции как фактор снижения отпускных цен.*

Снижение темпа роста оптовых цен на сырье, топливо, электроэнергию повлек за собой снижение роста совокупного индекса цен. С 1994 года совокупный прирост индекса оптовых цен на сырье, топливо, энергоносители составил 2,5%.

4. *Регулирование и контроль цен как фактор стабилизации экономики.*

Китайское руководство заявляло, что доля товаров, цены на которые устанавливаются госу-

дарством, составляла 14%, т.е. доля товаров с рыночными ценами – 86%. Однако правильность подсчетов вызывает сомнения, с учетом ранее изложенных свидетельств, а мнение китайских ученых как раз подтверждает, что если бы доля государственных цен составляла чуть более 10%, то и влияния с помощью такого регулирования не было бы.

В то же время, по мнению китайских ученых, изменение уровня цен точно отражало соотношение рыночного спроса и предложения. По мере проведения реформ совершенствовался механизм ценообразования и методы усиления ценового контроля, нормализовался порядок установления рыночных цен. По данным Главного государственного ценового управления, в течение 1986 года было возбуждено 3940 административных и уголовных дел относительно правонарушений в области ценообразования и по результатам проверок взыскано излишне полученной выручки и наложено штрафных санкций в размере 430 млн юаней. В последующие годы эти цифры в среднем увеличивались на 10–12% ежегодно. К слову сказать, большинство рассматриваемых дел в сфере ценового контроля – это дела о превышении прав и полномочий местными властями и предприятиями.

С 2001 года китайское руководство приняло решение о постепенном переводе ряда полномочий в системе ценообразования на уровень уезда.

Основное внимание уделялось совершенствованию механизма ценообразования в отраслях естественных монополий, устранению региональных барьеров и подготовке институциональных основ для предотвращения резкого изменения внутренних цен при вступлении Китая в ВТО.

Литература

1. Бегрер Я. Китай: социальные вызовы развитию // Общество и экономика. 2008. № 6. С. 28–40.
2. Ганшин Г. А. Экономические реформы в Китае: эволюция и реальные плоды / Г. А. Ганшин. М.: Восточная литература, 2000. – 245 с.
3. Графский В. Г. Всеобщая история права и государства: Учебник для вузов. М.: Норма, 2004.
4. Курс реформ остается неизменным // Жэньминь жибао. 2006. 05 июня.
5. Лев М. Ю. Государственное регулирование цен в зарубежных странах. М. Юнити-Дана, 2009.
6. Лев М. Ю. Правовые вопросы ценообразования и государственное регулирование цен. СПб., 2001.
7. Ломакин В. К. Мировая экономика: учебник для вузов / В. К. Ломакин. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 46 с.
8. Лю Гогун. Если реформы порождают социальное неравенство, то они терпят поражение // Шаньгу чжоукань. 2005. № 11.
9. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т. М., 2003.
10. Международные экономические отношения: учебник для вузов / под. ред. Е. Ф. Жукова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 73 с.
11. Мировая экономика: учебник / под. ред. А. С. Булатова. М.: Юрист, 2002. – 164 с.
12. Сюй Ц. Специальные экономические зоны Китая / Ц. Сюй – М.: Наука, 2005. – 187 с.
13. Фомичев В. И. Международная торговля / В. И. Фомичев. М.: ИНФРА-М, 2006. – 69 с.
14. Холодов Л. Г. Вопросы государственного регулирования экономики. М., 2004.

References

1. Begrer Ya. (2008) China: social development challenges. *Society and Economy*, no. 6, p. 28–40.
2. Ganshin G. A. (2000) Economic reform in China: Evolution and real fruit.
3. Grafskiy V. G. (2004) General History of Law and State.
4. The course of reform remains unchanged (2006) *People's Daily*. June 5.
5. Lev M. (2009) State regulation of prices in foreign countries.
6. Lev M. (2001) Legal issues of pricing and government regulation of prices.
7. Lomakin V. K. (2004) The world economy: a textbook for high schools.
8. Liu Guoguang. (2005) If reforms generate social inequality they are defeated. *Shanu chzhoukan*, no.11.
9. McConnell C. R., Brue S. L. (2003) Economics: Principles, Problems and Policies.
10. International economic relations: a textbook for high schools (2007).
11. The world economy: a textbook (2002).
12. Suy C. (2005) Special Economic Zones of China.
13. Fomichyov V. I. (2006) International Trade.
14. Holodov L. G. (2004) Issues of state regulation of the economy.

УДК 34.096

М. Н. Белов,
начальник отдела корпоративных
проектов ОАО «Росэнергоатом»,
Москва, Россия,
e-mail: mn_belov@mail.ru,

О. А. Карташов,
кандидат экономических наук, главный
юрисконсульт ЧУ «Центратомархив»,
Москва, Россия,
e-mail: oakartashov@gmail.com

Новые механизмы защиты акционеров, лишенных прав на акции

Аннотация

Цель работы. Представленная на обозрение читателя статья написана авторами в свете реформы гражданского законодательства. В связи с чем осуществлена попытка рассмотреть изменения, по сути являющиеся новеллами и затронувшие институт ценных бумаг – в нашем случае акции.

Материалы и методы. Прделана работа по анализу новых способов защиты правообладателей ценных бумаг, предусмотренных законодателем, и их сравнение со схожими институтами. Сопоставляется российский и зарубежный опыт решения этой проблемы.

Результат. Авторы отмечают наметившийся сдвиг в пересмотре норм, регулирующих корпоративное законодательство, и в особенности предусматривающих способы защиты прав акционеров. В то же время авторы указывают на необходимость разделения задач Гражданского кодекса и специальных законов: Гражданский кодекс РФ должен отражать лишь общие принципы защиты правообладателей, а федеральные законы должны регламентировать механизмы и способы защиты прав акционеров.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для разработки механизмов защиты акционеров.

Ключевые слова: реформа гражданского законодательства, бездокументарные ценные бумаги, акции, собственник, правообладатель, защита нарушенных прав, способы защиты нарушенных прав, виндикация, взыскание убытков.

M. N. Belov,
head of corporate projects of
«Rosenergoatom», Moscow, Russia,
e-mail: mn_belov@mail.ru

O. A. Kartashov,
Candidate of Economic Sciences, general
counsel for the «Tsentratomarhiv»,
Moscow, Russia,
e-mail: oakartashov@gmail.com

New Mechanisms for Protecting Shareholders Deprived of Their Share Rights

Abstract

Purpose of work. The article is written by the authors in the light of reforming civil legislation. Therefore, the authors attempt to examine the changes that are in fact novel and affect the Securities Institute – in this case shares.

Materials and methods. The new ways of protecting the securities holders' rights provided for by the legislator are analyzed. The authors compare national and foreign experience in solving this problem.

Results. The authors note the emerging changes in the revision of the rules regulating corporate law and in particular providing methods for the protection of shareholders' rights. At the same time, the authors point out the need to separate objectives of the Civil Code and special laws: The Civil Code should reflect only the general principles of protecting holders' rights, and federal laws should regulate the mechanisms and ways of protecting shareholders' rights.

Conclusion. The results can be used to develop mechanisms of shareholders' protection.

Keywords: reform of the civil law, uncertificated securities, shares, owner, rightholder, protection of rights, ways of protection of rights, vindication, recovery of damages.

На современном этапе становления отечественный законодатель пошёл по пути классического определения института ценных бумаг и отнёс его к вещам как объектам гражданского права, что, по сути, являлось прямым следствием классического понимания ценных бумаг, сфор-

мировавшегося еще в дореволюционном праве России, как документа, оформленного на материальном носителе (бумаге). При этом следовало принимать во внимание наличие в обороте ценных бумаг, не закрепленных на материальном носителе.

В частности, российское акционерное законодательство в основном под влиянием американского права позволило проведение эмиссии акций в бездокументарной форме. Акционерные общества получили возможность не прибегать к обычной эмиссии, требующей, помимо прочего, расходов по подготовке специальных бланков акций, а ограничиться записями в реестровых книгах [4]. Здесь сразу следует оговориться об установлении императивного правила эмитирования акций исключительно в бездокументарной форме. Американское законодательство прямо распространяет вещное право собственности и на права [6].

Однако независимо от формы выпуска акций их, как ценные бумаги, фактически относили к вещам. И независимо от дискуссий и большого количества мнений по данному вопросу¹, такой подход усиливался за счет значительного числа сделок, объектами которых, как правило, выступали материальные носители (вещи), совершаемые по аналогии в отношении ценных бумаг, например, купля-продажа, мена, дарение, залог, доверительное управление. Данный подход был связан с содержанием норм законодательства, выражающимся в сближении положений Гражданского кодекса о ценных бумагах с континентальной системой права, а статьи профильного закона изложены с учетом особенностей англосаксонской правовой семьи.

В случае же нарушения прав владельцы акций довольно часто прибегали к вещно-правовым способам защиты, что, в свою очередь, не отрицалось со стороны правоприменителя в решениях судов различных инстанций и соответствовало духу времени и потребностям оборота.

Направление виндикационного иска в суд являлось наиболее часто используемым способом защиты нарушенных прав в случае утраты акций собственником помимо его воли. При этом следует отметить, что применение виндикации, как правило, подлежало лишь при наличии возможности идентификации утраченных акций (равного количества), определенных родовыми признаками, в том числе совпадения государственного регистрационного номера выпуска, а также установления лица, на лицевом счете которого находились ценные бумаги. На практике довольно часто после списания акций помимо воли собственника совершалась довольно длинная цепочка сделок в отношении предмета спора (так называемая «вилка»), ценные бумаги переводились в оффшорные компании, перезакладывались неоднократно количество раз. Порой принимались решения об увеличении уставного капитала эмитента и блокирующий пакет мог спокойно превратиться в совсем незначительную долю в уставном капитале хозяйственно-

го общества, т.е. происходило размывание пакета, что резко приводило к потере финансовой привлекательности утраченных ценных бумаг. В случае же объединения основного и дополнительных выпусков или конвертации акций истребовать утраченное имущество становилось маловероятным, т.к. утрачивались индивидуальные признаки выбывших из владения собственника ценных бумаг (указание номера выпуска). Реестр владельцев именных ценных бумаг в таких случаях позволяет установить только зарегистрированное лицо, но не дает возможность четкого вычленения выбывших из владения собственника самих акций.

Для того чтобы исправить данную недоработку создать условия для определения утраченных ценных бумаг, В. И. Добровольский предлагал ввести индивидуальный определенный номер не только всему выпуску, но и каждой ценной бумаге в отдельности, что позволило бы отслеживать судьбу каждой утраченной акции в реестре акционеров хозяйственного общества [5]. Правда, следует отметить довольно затруднительное практическое применение предлагаемой ученым «панацеи», достаточно только представить количество номеров по обращающимся на фондовом рынке акциям ряда крупных публичных компаний. Предлагаемый сценарий не нашел должного понимания со стороны большинства участников рынка и научного сообщества, в том числе из-за предположений об усложнении оборота акций при заключении сделок, учете их в системах ведения реестра, вращении на фондовом рынке (соблюдение принципа оперативности), что, по мнению авторов, является закономерным и вполне обоснованным.

При указанных обстоятельствах применение и других способов защиты, предусмотренных законодателем, например применение последствий недействительности сделок (реституция), также становилось затруднительным в силу невозможности последующего исполнения решения суда. А ведь ни для кого не секрет, что одним из принципов процесса является обязательность и исполнимость вступивших в законную силу судебных актов на территории Российской Федерации (см. ч. 1 ст. 16 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации и ч. 2 ст. 13 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации).

Таким образом, выходило, что единственным универсальным средством для защиты своего нарушенного права являлось не восстановление титула, а взыскание убытков с виновной стороны.

В рамках реформы гражданского законодательства была проделана большая работа, итогом которой стали изменения (дополнения) в Гражданский кодекс Российской Федерации, разграничившие ценные бумаги по признаку на-

¹ Как среди практикующих юристов, так и в научном сообществе.

личия или отсутствия материального носителя, т.е. формы их закрепления в природе. Следствием этого явился отход от использования ранее применявшегося унифицированного (единого) определения ценных бумаг. При этом следует отметить рост количества новых статей, нашедших свое отражение в главе 7 подраздела 3 части 1 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее по тексту – ГК РФ), регулирующих рассматриваемый в настоящей статье институт.

Согласно ст. 142 ГК РФ (в редакции Федерального закона от 02.07.2013 № 142-ФЗ «О внесении изменений в подраздел 3 раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации») дополнительно к ценным бумагам отнесены обязательственные и иные права, которые закреплены в решении о выпуске или ином акте лица, выпустившего ценные бумаги, так называемые бездокументарные ценные бумаги, а в рамках настоящей статьи – акции. Тем самым законодатель прекратил бесконечные дебаты по поводу правовой природы ценных бумаг, эмитированных в бездокументарной форме, а также дискуссии о применяемых способах защиты, в частности заявления виндикационного иска в случае утраты акций помимо воли собственника. Более того, законодатель попытался пересмотреть по-новому возможный набор средств защиты, подлежащих применению в случае нарушения прав владельцев бездокументарных именных ценных бумаг.

Принимая во внимание данные нововведения, постараемся в рамках настоящей статьи осветить изменения, относящиеся к способам защиты акционерами своих прав на ценные бумаги в случае их нарушения со стороны третьих лиц.

В рамках реформы гражданского законодательства предусмотрен ряд новых норм, которые можно рассмотреть в качестве новелл. Следует отметить прямой запрет законодателя на применение виндикации, так согласно п. 1 ст. 149.3 ГК РФ правообладатель, со счета которого были неправомерно списаны бездокументарные ценные бумаги, вправе требовать от лица, на счет которого ценные бумаги были зачислены, возврата такого же количества соответствующих ценных бумаг. Тем самым совершена попытка решить возникавшую ранее проблему индивидуализации акций, делавшую порой невозможным истребование акций, списанных на основании нелегитимных документов, у третьих лиц, указываемых в реестре в качестве новых владельцев и при этом постоянно меняющихся.

Концепцией развития гражданского законодательства предварительно отмечалась целесообразность применения особого способа защиты прав владельцев эмиссионных ценных бумаг и восстановления их титула в случае незаконного выбытия акций [7], что лишней раз указывает на невозможность применения виндикационного

иска в случае необходимости истребования из чужого, незаконного владения прав и (или) вещей, определенных родовыми признаками.

В свою очередь, можно предположить попытку законодателя найти с учетом новелл ГК РФ более действенный механизм защиты нарушенных прав, применение которого обуславливается правовой природой объекта – бездокументарных акций. В данном случае основополагающим моментом становится установление основания списания эмиссионных ценных бумаг со счета лица, утратившего акции. Однако анализ норм права позволяет отметить определенную схожесть нового подхода для защиты прав акционеров с институтом виндикации. В качестве общего, объединяющего основания выступает неправомерность выбытия из контура собственника.

Не оставлена незамеченной и проблема «стирания» признаков акции для невозможности последующего взыскания, что ранее часто использовалось недобросовестными приобретателями, например при конвертации выпуска ценных бумаг. В силу положений п. 2 ст. 149.3 ГК РФ, если бездокументарные ценные бумаги, которые правообладатель вправе истребовать, были конвертированы в другие ценные бумаги, правообладатель вправе истребовать те ценные бумаги, в которые были конвертированы ценные бумаги, списанные с его счета.

Правда, решив проблему с индивидуализацией акций, на наш взгляд, законодатель оставил неурегулированным вопрос, касающийся отсутствия соответствующего количества ценных бумаг на лицевом счете третьего лица в случае обращения правообладателя за защитой нарушенных прав. Ситуацию может осложнить совершение последующих сделок в отношении первоначально выбывшего пакета акций, а также их распыление среди множества лиц. Принимая во внимание данное обстоятельство, открытыми останутся вопросы, относящиеся к порядку восстановления нарушенного права, в частности очередности и количества списания ценных бумаг с лицевых счетов новых приобретателей.

Не стоит забывать и про институт добросовестного приобретения. В частности, следует учитывать ограничение возможности истребования соответствующего количества акций, приобретенных на организованных торгах со стороны добросовестного приобретателя (см. абз. 2 п. 1 ст. 149.3 ГК РФ). Данное исключение из общего правила не распространяется лишь на безвозмездное приобретение ценных бумаг у лица, которое не имело легитимных оснований для их отчуждения. В данном подходе проявляется сходство с ещё одним из способов защиты гражданских прав – истребованием имущества из чужого незаконного владения (см. п. 2 ст. 302 ГК РФ). Но при этом

следует предположить, что речь идет о самостоятельном способе защите нарушенного права, прямо непоименованного в ст. 12 ГК РФ, что вполне укладывается в правовые рамки, т.к. перечень способов защиты права, приведенный в поименованной норме, не является исчерпывающим.

Заслуживают внимания положения пункта 3 ст. 149.3 ГК РФ, согласно которым законодателем предусмотрена возможность правообладателя, со счета которого бездокументарные ценные бумаги были неправомерно списаны, требовать от лиц, несущих перед ним ответственность за причиненные этим убытки, приобретения таких же ценных бумаг за их счет либо возмещения всех необходимых для этого расходов. При этом следует учитывать, что применение данного способа защиты становится возможным лишь в отношении ценных бумаг, которые обращаются на фондовом рынке. Данный способ защиты права следует расценивать в качестве дополнительного. Целью применения данного способа является либо восстановление имущественного положения потерпевшего лица или компенсация понесенных расходов, связанных с приобретением прав на бездокументарные акции, что, по сути, является не чем иным, как возмещением убытков, но только рассмотренных и посчитанных в размере реального ущерба. Вместе с тем приведенные способы защиты прав правообладателя следует рассматривать в качестве самостоятельных способов защиты нарушенных прав, не упомянутых в ст. 12 ГК РФ, но сочетающихся в себе ряд схожих институтов. Их индивидуальность проявляется исходя из правовой природы бездокументарных ценных бумаг и связана с изменением подхода законодателя в урегулировании правоотношений, складывающихся в отношении данного объекта гражданских прав. Учитывая, что сравнительный анализ способов защиты прав, предусмотренных действующим законодательством, не является предметом настоящей статьи, перейдем к дальнейшему рассмотрению заявленной темы.

Хотя параграф 3 главы 7 ГК РФ прямо и не говорит о возможности взыскания убытков правообладателем, полагаем возможным применение данного универсального способа защиты, предусмотренного действующим законодательством.

Следует отметить и решение ряда проблем, существовавших до принятия изменений в ГК РФ. Во-первых, возведено в правило при возвращении ценных бумаг, ранее выбывших из сферы правообладателя, не только возмещение всего полученного по ним, но и возможность взыскания убытков². Данное правило может быть примени-

мо в случае получения дивидендов неуполномоченным лицом и при заявлении об их переводе на расчетный счет уполномоченного правообладателя по ценным бумагам, восстановленного в своих правах по решению суда.

Во-вторых, немаловажным является решение дилеммы, касающейся возможности оспаривания решений высшего органа управления хозяйственного общества, принятых во время нахождения акций вне контура их легитимного правообладателя. Тем самым законодатель осуществил попытку восполнить пробел в ситуации, когда собственник незаконными способами был лишен ценных бумаг и, соответственно, в полной мере по объективным причинам не мог реализовать свои права, вытекающие из природы эмиссионных ценных бумаг, например право на управление компанией на одном из очередных собраний акционеров. В частности, в силу положений п. 2 ст. 149.4 ГК РФ при реализации неуполномоченными лицами удостоверенных бездокументарными ценными бумагами прав на участие в управлении акционерным обществом или иного права на участие в принятии решения собрания правообладатель может оспорить соответствующее решение собрания, нарушающее его права и охраняемые законом интересы. При этом следует учесть следующие условия:

- информированность самого акционерного общества или лиц, волеизъявление которых имело значение при принятии решения собрания, о наличии спора о правах на бездокументарные ценные бумаги;
- голосование правообладателя могло повлиять на принятие решения.

Указанная правовая возможность акционера, предусмотренная ГК РФ, соотносится с общим правилом оспаривания решений общего собрания по причине объективного отсутствия акционера на корпоративном мероприятии, что, соответственно, привело к невозможности голосовать по вопросам повестки дня, и принятым впоследствии решением нарушены его права и законные интересы. Эта правовая возможность может быть отнесена к дополнительному основанию оспаривания корпоративных решений³.

Исходя из анализа положений действующего процессуального законодательства, следует говорить об отнесении указанного спора к категории корпоративного и подлежащего непосредственному рассмотрению в арбитражном суде согласно специальным правилам подведомственности и подсудности, т.е. по месту нахождения общества, являющегося эмитентом акций⁴.

² См. отсылочные положения п. 1 ст. 149.4 ГК РФ.

³ См. п. 7 ст. 49 Федерального закона «Об акционерных обществах».

⁴ См. п. 2 ч. 1 ст. 33 и ч. 4.1 ст. 38 Арбитражного процессуального кодекса.

Иск об оспаривании решения собрания может быть предъявлен в рамках специального сокращенного срока – в течение трех месяцев со дня, когда лицо, имеющее право на ценную бумагу, узнало или должно было узнать о неправомерном списании ценных бумаг с его счета, но не позднее одного года со дня принятия соответствующего решения. Следует отметить некоторое отличие при подходе законодателя в установлении правил обращения в суд за защитой прав и законных интересов со стороны потерпевшего лица, закрепленных в акционерном праве. Например, акционер, не принимавший участия в собрании, вправе обжаловать по основаниям, предусмотренным п. 7 ст. 49 Федерального закона «Об акционерных обществах», принятые корпоративные решения также в рамках усеченного срока, равного трем месяцам, однако в данном случае специальный срок исковой давности восстановлению не подлежит и по его истечении суд, если об этом будет заявлено стороной, обязан отказать в удовлетворении исковых требований. Единственным исключением является обращение заинтересованного лица после прекращения насилия и угроз со стороны третьих лиц.

От положений профильного закона отличаются и введенные нормы ГК РФ об объективных причинах суда в отказе удовлетворения исковых требований с целью соблюдения баланса интересов участников гражданского оборота. В частности, согласно абз. 3 п. 2 ст. 149.4 ГК РФ суд может оставить решение собрания в силе, если признание решения недействительным повлечет причинение несоразмерного ущерба кредиторам акционерного общества или иным третьим лицам. Положения же акционерного закона говорят о возможности отказа в иске, если голосование акционера не могло повлиять на принятые ранее решения, допущенные нарушения не являются существенными и самому акционеру не были причинены убытки.

Резюмируя изложенное, следует отметить наметившийся сдвиг в пересмотре застоявшихся норм, регулирующих корпоративное законодательство, и в особенности предусматривающих способы защиты прав акционеров. Правда, не совсем понятна логика их закрепления лишь только в ГК РФ, минуя профильные специальные законы, направленные как раз на регулирование правоотношений в данной плоскости. На наш взгляд, логичнее было бы отразить в ГК РФ лишь общие принципы реализации специально предусмотренных способов защиты правообладателей, а саму регламентацию отразить в статьях Федерального закона «Об акционерных обществах». Но данный аспект является лишь незначительной «придиркой», и его можно отнести к сугубо личному мнению авторов.

В итоге необходимо подчеркнуть ряд положительных моментов, следующих за внесением изменений в законодательство в сфере рынка ценных бумаг и корпоративных правоотношений:

- 1) закрепление специальных корпоративных способов защиты прав правообладателей (акционеров), в том числе позволяющих вернуть ценные бумаги и при их конвертации;
- 2) независимо от возможности возврата утраченных бездокументарных акций, закрепление дополнительных санкций, подлежащих применению к правонарушителю;
- 3) возможность оспаривания решений, принятых общим собранием акционеров во время, когда правообладатель не мог реализовать право голоса в силу объективных причин.

Литература

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации // Собрание законодательства Российской Федерации. 29.07.2002. № 30. Ст. 3012.
2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации // Собрание законодательства Российской Федерации. 18.11.2002. № 46. Ст. 4532.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) // Собрание законодательства Российской Федерации. 05.12.1994. № 32. Ст. 3301.
4. Гражданское право: В 4 т. Общая часть: Учебник (том 1) (3-е издание, переработанное и дополненное) / под ред. Е. А. Суханова. М., 2008.
5. Добровольский В. И. Ответственность рейдера по российскому законодательству. М.: Волтерс Клувер, 2010.
6. Мурзин Д. В. Ценные бумаги – бестелесные вещи. Правовые проблемы современной теории ценных бумаг. М., 1998. С. 70.
7. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации. п. 1.1.9. разд. VI // СПС «Консультант +».
8. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», Ст. 1918.
9. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // Собрание законодательства Российской Федерации. 01.01.1996. № 1. Ст. 1.
10. Федеральный закон от 02.07.2013 № 142-ФЗ «О внесении изменений в подраздел 3 раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 08.02.2013. № 22. Ст. 3434.

References

1. Arbitration Procedural Code of the Russian Federation (2002) *Collection of Laws of the Russian Federation*, № 30, p. 3012.

2. Civil Procedure Code of the Russian Federation (2002) *Collection of Laws of the Russian Federation*, № 46, p. 4532.
3. Civil Code of the Russian Federation (Part One) (1994) *Collection of Laws of the Russian Federation*, № 32, p. 3301.
4. Civil law: Four volumes Overview: Textbook (2008). Volume 1
5. Dobrovolsky V.I. Responsibility raider under Russian law (2010).
6. Murzin D. V. Securities – incorporeal things. Legal problems of the modern theory of securities (1998). P. 70.
7. § 1.1.9. Sec. VI Concept of civil legislation of the Russian Federation. *ATP «Consultant +»*.
8. Federal Law of 22.04.1996 № 39-FZ «On the Securities Market» (1996), *Collection of Laws of the Russian Federation*, № 17, p. 1918.
9. Federal Law of 26.12.1995 № 208-FL «On Joint Stock Companies» (1996) *Collection of Laws of the Russian Federation*, № 1, p. 1.
10. Federal Law of 02.07.2013 № 142-FZ «On Amendments to subsection 3 of Section I of the Civil Code of the Russian Federation» (2013) *Collection of Laws of the Russian Federation*, № 22, p. 3434.

УДК 342.7

З. А. Дуллаев,
кандидат юридических наук,
заведующий кафедрой ТГП и
гражданско-правовых дисциплин,
НОУ ВПО Гудермесский филиал
Махачкалинского института
финансов и права,
Гудермес, Россия

Некоторые вопросы принятия Конституционным Судом Российской Федерации решений в защиту конституционных прав граждан и их объединений

Аннотация

Цель работы. Статья посвящена вопросам, возникающим в двух важнейших сферах деятельности Конституционного суда Российской Федерации, а именно: в проверке конституционности законов по жалобам граждан и их объединений и в проверке по запросам судов.

Материалы и методы. Автор анализирует решения Конституционного суда, выявляет спектр вопросов, по которым обращаются в суд граждане и их объединения; сопоставляет понятия «конституционная жалоба» и «конституционный запрос»; проводит сравнительный анализ путей проверки конституционности закона.

Результат. Автор приходит к выводу, что дела, по которым Суд признает оспариваемую норму права неконституционной, имеют юридические последствия трех уровней: для федерального законодателя, для правоприменителей по конкретному делу, для всех субъектов правоохранительной системы.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования защиты конституционных прав граждан и их объединений.

Ключевые слова: Конституционный суд, конституционные права граждан, защита прав, правовая система, конституционная жалоба, конституционный запрос.

Z. A. Dulluev,
Candidate of Law,
Head of Department of civil-legal
disciplines, Makhachkala
Institute of Finance and Law,
Gudermessky branch,
Gudermes, Russia

On decision making by the Russian Federation Constitutional Court to protect constitutional rights of citizens and their associations

Abstract

Purpose of work. The article is devoted to the issues arising in two important fields of Constitutional Court activity: firstly, verification the constitutionality of laws on citizens' complaints and their associations and secondly verification upon requests of courts.

Materials and methods. The author analyzes certain decisions of the Constitutional Court, reveals the scope of issues about which citizens and their associations appeal to court. He compares the concepts of «constitutional complaint» and «constitutional inquiry», analyzes the ways to verify constitutionality of law.

Results. The author concludes that cases on which the Court recognized the legal norm as unconstitutional, have legal consequences of three levels: for the federal legislator, for law enforcers in a particular case, for all the subjects of law enforcement system.

Conclusion. The results of research can be used to improve the system of protecting constitutional rights of citizens and their associations.

Keywords: Constitutional Court, constitutional rights of citizens, protection of rights, legal system, constitutional complaint, constitutional inquiry.

Конституционный Суд Российской Федерации как институт одноименной отрасли права действует на основе Федерального конституционного закона (далее – ФКЗ 1994 г.), принятого вскоре после вступления в силу Конституции Российской Федерации 1993 г.¹ Правовая система России восприняла европейскую модель конституционного контроля²; при этом наш подход наиболее близок к концепции Федерального конституционного суда ФРГ.

Полномочия Конституционного Суда Российской Федерации перечислены в ст. 3 ФКЗ 1994 г., в соответствии с которой в целях защиты основ конституционного строя, основных прав и свобод человека и гражданина, обеспечения верховенства и прямого действия Конституции на всей территории Российской Федерации Конституционный Суд Российской Федерации:

- 1) разрешает дела о соответствии Конституции Российской Федерации:
 - а) федеральных законов, нормативных актов Президента Российской Федерации, Совета Федерации, Государственной Думы, Правительства Российской Федерации;
 - б) конституций республик, уставов, а также законов и иных нормативных актов субъектов Российской Федерации, изданных по вопросам, относящимся к ведению органов государственной власти Российской Федерации и совместному ведению органов государственной власти Российской Федерации и органов государственной власти субъектов Российской Федерации;
 - в) договоров между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Федерации, договоров между органами государственной власти субъектов Федерации;
 - г) не вступивших в силу международных договоров Российской Федерации;
- 2) разрешает споры о компетенции:
 - а) между федеральными органами государственной власти;

- б) между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Федерации;
- в) между высшими государственными органами субъектов Российской Федерации;
- 3) по жалобам на нарушение конституционных прав и свобод граждан проверяет конституционность закона, примененного в конкретном деле (п. 3 в ред. Федерального конституционного закона от 03.11.2010 г. № 7-ФКЗ);
 - 3.1) по запросам судов проверяет конституционность закона, подлежащего применению судом в конкретном деле (п. 3.1 введен Федеральным конституционным законом от 03.11.2010 г. № 7-ФКЗ);
- 4) дает толкование Конституции Российской Федерации.

Настоящая статья посвящена вопросам, возникающим в двух важнейших сферах деятельности Конституционного Суда Российской Федерации, а именно: в проверке конституционности законов по жалобам граждан и их объединений; в проверке по запросам судов.

Анализ решений Конституционного Суда выявил, что он в подавляющем большинстве рассматривает именно вопросы, связанные с реализацией прав граждан, причем в самых разных сферах – это и политические, и экономические права, и права в области уголовной, административной юрисдикции и проч.

Кто же наделен правом обращаться в Конституционный Суд по поводу нарушения этих прав? Статья 125 Конституции Российской Федерации в ч. 4 говорит только о гражданах как о субъектах обращения с конституционной жалобой подобного рода. Что же касается ФКЗ 1994 г., то в соответствии с ч. 1 ст. 96 этого Закона правом подать в Суд индивидуальную или коллективную жалобу на «нарушение конституционных прав и свобод обладают граждане, чьи права и свободы нарушаются законом, примененным в конкретном деле, и объединения граждан, а также иные органы и лица, указанные в федеральном законе»³.

¹ Федеральный конституционный закон от 21.07.1994 г. № 1-ФКЗ «О конституционном Суде Российской Федерации» (в ред. от 05.04.2013). Вкратце упомянем, что до этого был так называемый первый период его существования – с 1991 г. В то время Суд имел право проверять, помимо прочего, конституционную деятельность высших должностных лиц, включая Президента, что нельзя назвать характерным для данного правового института. Исключена из полномочий Суда и оценка правоприменительной практики.

² Помимо европейской, известна еще одна основная модель конституционного контроля – американская (США, Австралия, Индия, Япония и др.). Среди стран Европы она действует только в скандинавских государствах и в Швейцарии. От европейской модели она отличается отсутствием специального института – конституционного суда. Его функции исполняет орган, возглавляющий судебную власть страны (например, в США это – Верховный Суд). Второе (и главное) отличие заключается в том, что высший орган вправе объявить неконституционным только тот закон, который был применен в конкретном судебном разбирательстве. Европейские же конституционные суды проверяют на конституционность законы и в связи с конкретными делами, и независимо от судебного разбирательства (по обращениям лиц, перечисленных в законе). Упомянем среди них Конституционный совет Франции, который, помимо указанных функций, наделен правом «предварительного контроля» – проверки конституционности законов, еще не вступивших в силу [5].

³ В ред. Федерального конституционного закона от 03.11.2010 г. № 7-ФКЗ.

Практика Конституционного Суда Российской Федерации позволяет сделать вывод о расширительном толковании данной нормы. Анализ решений Суда свидетельствует о том, что с конституционной жалобой могут обращаться:

- 1) как граждане Российской Федерации, так и иностранцы и лица без гражданства;
- 2) не только физические, но и юридические лица, в числе которых – субъекты и частного, и публичного права, то есть бюджетные организации;
- 3) такие объединения граждан, как общественные организации, политические партии, профессиональные союзы, муниципальные образования.

Упоминание в ч. 1 ст. 96 ФКЗ «лиц, указанных в федеральном законе», касается, прежде всего, Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации, который вправе обращаться в Конституционный Суд «с жалобой на нарушение конституционных прав и свобод граждан законом, примененным или подлежащем применению в конкретном деле»⁴.

Помимо конституционной жалобы законодатель вводит и понятие конституционного запроса: «Суд при рассмотрении дела в любой инстанции, придя к выводу о несоответствии Конституции Российской Федерации закона, подлежащего применению им в указанном деле, обращается в Конституционный Суд Российской Федерации с запросом о проверке конституционности данного закона» (ст. 101 ФКЗ 1994 г.).

Итак, законодатель предполагает три возможных пути проверки законов на предмет того, нарушают ли они конституционные права граждан: первый предусмотрен ч. 1 ст. 96 ФКЗ 1994 г.; второй – ст. 101 этого Закона; третий – ФКЗ об Уполномоченной по правам человека. И каждый отличается от остальных. Проведем сравнительный анализ этих способов.

1. Граждане и объединения граждан (с учетом расширительного толкования) вправе обращаться в Суд по поводу проверки конституционности закона, примененного в конкретном деле, то есть уже после вынесения судебного решения. Соответственно, если Суд признает закон (норму закона) неконституционным, это послужит основанием для пересмотра данного дела.

2. Суды всех инстанций и любой юрисдикции обращаются в Конституционный Суд Российской Федерации, если сочтут несоответствующим Конституции закон, подлежащий применению в конкретном деле, то есть до того, как вынести решение. Разумеется, в подобных случаях суды приостанавливают производство по делу до при-

нятия решения Конституционным Судом (например, гражданские дела приостанавливаются на основании ст. 215 ГПК РФ).

3. Уполномоченный по правам человека просит Суд проверить конституционность закона, примененного или подлежащего применению в конкретном деле. Как видим, его права в этом смысле наиболее широкие. В то же время законом не полностью урегулирован вопрос о судьбе дела, по поводу которого Уполномоченный обратился в Конституционный Суд. Так, из п. 3 ч. 1 ст. 238 УПК РФ вытекает, что суд обязан приостановить производство по уголовному делу, поскольку его текст: «в случае... принятия Конституционным Судом Российской Федерации к рассмотрению жалобы о соответствии закона, примененного или подлежащего применению в данном уголовном деле» (курсив автора), Конституции Российской Федерации», свидетельствует именно об этом. Что же касается гражданских дел, то ГПК РФ такого основания, как рассмотрение жалобы о соответствии закона Конституции Российской Федерации, не предусматривает. В то же время судебная практика все больше склоняется к приостановлению производства по делу в подобных случаях.

Как известно, итоговые решения Конституционного Суда по жалобам и запросам именуется постановлениями.

В соответствии с ч. 5 ст. 79 ФКЗ 1994 г. Суд, принимая постановление, выражает свою позицию относительно того, соответствует ли Конституции Российской Федерации смысл нормативного правового акта или его отдельного положения, придаваемый им правоприменительной практикой. Суд выражает свою позицию в постановлении Конституционного Суда Российской Федерации, в том числе в постановлении по делу о проверке – по жалобе на нарушение конституционных прав и свобод граждан – конституционности закона, примененного в конкретном деле, или о проверке – по запросу суда конституционности закона, подлежащего применению в конкретном деле.

Далее в той же статье указывается, что эти постановления подлежат учету правоприменительными органами с момента вступления их в силу. Однако на практике здесь возникают труднопреодолимые вопросы, причем касаются они не граждан – заявителей по делу; с ними как раз все ясно: решения о пересмотре их дел принимает конкретный суд на основании постановления Конституционного Суда Российской Федерации. Проблемы затрагивают тех лиц, которые не были субъектами данного разбирательства в Конституционном Суде, но права которых тоже были нарушены при рассмотрении дел с примени-

⁴ Подпункт 5 п. 1 ст. 29 Федерального конституционного закона от 26.02.97 г. № 1-ФКЗ «Об уполномоченном по правам человека в Российской Федерации»

ем того же нормативного акта, и теперь этот акт признан неконституционным. Несмотря на более чем 20-летнюю деятельность Конституционного Суда, суды общей и специальной юрисдикции до сих пор недооценивают нормативную природу его решений. «Правоприменители в таких случаях зачастую полагают, что решение Конституционного Суда Российской Федерации является персонифицированным и распространяется только на заявителя по делу, поэтому они буквально трактуют положения резолютивной части, касающиеся заявителя, и, по существу, игнорируют те положения, которые составляют саму суть этого решения и носят общий, неперсонифицированный характер» [7, с. 426].

В постановлении от 25 января 2001 г. № 1-П Конституционный Суд Российской Федерации указал, что суды общей юрисдикции или арбитражные суды, самостоятельно решая вопрос о применении той или иной нормы, не вправе осуществлять такое ее казуальное толкование, которое противоречило бы ее конституционно-правовому смыслу. Как следует из ч. 2 ст. 74 ФКЗ 1994 г., конституционное истолкование нормативного акта или отдельного его положения, проверяемого посредством конституционного судопроизводства относится к компетенции Конституционного Суда, который, разрешая дело и устанавливая соответствие оспариваемого акта Конституции Российской Федерации, в том числе по содержанию норм, обеспечивает выявление конституционного смысла действующего права. В таком случае данное им истолкование (как это вытекает из ч. 2 ст. 74 ФКЗ 1994 г. во взаимосвязи со ст. 3, 6, 36, 79, 85-87, 96 и 100), является обязательным, в том числе для судов. В связи с этим правоприменительные решения, основанные на акте, который хотя и признан в результате разрешения дела соответствующим Конституции, но которому в ходе применения по конкретному делу суд придал истолкование, расходящееся с его конституционно-правовым смыслом, выявленным Судом, также подлежат пересмотру в порядке, установленном законом.

Отказывая в таком пересмотре, суды общей юрисдикции и арбитражные суды фактически настаивали бы на ином истолковании акта и тем самым преодолевали бы решение Конституционного Суда, чего они в силу ст. 118, 125–128 Конституции Российской Федерации делать не вправе. Юридическая сила итоговых решений Конституционного Суда превышает юридическую силу любого закона, а значит, практически равна юридической силе самой Конституции Российской Федерации, которую уже нельзя применять в отрыве от итоговых решений Суда, относящихся к соответствующим нормам, и тем более вопреки этим нормам [4, с. 133].

Проиллюстрируем сказанное одним из недавно принятых решений Конституционного Суда Российской Федерации – постановлением от 25.02.2014 г. № 4-П. Поводом к рассмотрению дела стали сразу три жалобы различных акционерных обществ и запрос арбитражного суда, соединенные в одном производстве. Рассматриваемый вопрос касался чрезмерно высоких штрафов, налагаемых на юридические лица целым рядом статей Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации. При этом Суд указал, что положения частей первых ст. 7.3, 9.1, 14.43, части 2 и 5 ст. 15.23.1 и ст. 19.7.3. КоАП РФ требуют оценки с точки зрения обеспечения ими – в системе действующего правового регулирования, в том числе с учетом общих правил назначения административного наказания, закрепленных ст. 4.1 данного Кодекса, – возможности назначения юридическим лицам административного штрафа, соразмерного всем обстоятельствам, характеризующим конкретное административное правонарушение и юридическое лицо, виновное в его совершении.

Согласно ч. 1 ст. 4.1 КоАП РФ административное наказание назначается в пределах, установленных законом за конкретное правонарушение. Отметим, что к вопросам подобного рода Суд обращался и ранее. «Исключений из этого правила не предусмотрено, поэтому ни суд, ни иной субъект административной юрисдикции не вправе ни при каких условиях назначить юридическому лицу, привлекаемому к административной ответственности, наказание, не предусмотренное санкцией соответствующей нормы, или выйти за пределы, в том числе нижний, установленного законом административного наказания. ... Тем не менее применительно к административным штрафам, минимальные размеры которых сопряжены со значительными денежными затратами, оно может – при определенных обстоятельствах – противоречить целям административной ответственности и приводить к чрезмерному ограничению конституционных прав и свобод» (Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 14 февраля 2013 года № 4-П).

В связи с этим «судьи и другие правоприменители исходят из того, что при наложении административного штрафа его минимальный размер, установленный за соответствующее административное правонарушение, должен соблюдаться равным образом в отношении всех юридических лиц независимо от их вида. В результате для отдельных коммерческих организаций, относящихся, как правило, к субъектам малого предпринимательства, а тем более – для осуществляющих социальные, культурные, образовательные, научные и другие функции некоммерческих организаций, в том числе государственных и муниципальных

учреждений, привлечение к административной ответственности сопровождается такими существенными обременениями, которые могут оказаться для них непосильными и привести к самым серьезным, вплоть до вынужденной ликвидации, последствиям (что нашло подтверждение в судебных актах, принятых в связи с привлечением к административной ответственности некоторых заявителей по настоящему делу)» (постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 25.02.2014 г. № 4-П).

Далее Суд указал, что вышеназванные нормы КоАП РФ, которые устанавливают минимальные размеры административных штрафов, применяемых в отношении юридических лиц, – в той мере, в какой эти законоположения (во взаимосвязи с общими правилами применения административных наказаний) не допускают назначение административного штрафа ниже низшего предела, предусмотренного соответствующей санкцией (100 тыс. руб.) – не соответствуют Конституции Российской Федерации.

После этого Суд обращается к законодательной власти: «Федеральному законодателю надлежит – исходя из требований Конституции Российской Федерации и с учетом правовых позиций Конституционного Суда Российской Федерации, выраженных в настоящем Постановлении, – внести в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях изменения, которые позволят применять к юридическим лицам за административные правонарушения, предусмотренные частью 1 статьи 7.3, частью 1 статьи 9.1, частью 1 статьи 14.43, частью 2 статьи 15.19, частями 2 и 5 статьи 15.23.1 и статьей 19.7.3 КоАП Российской Федерации, справедливые и соразмерные характеру совершенного административного правонарушения, степени вины юридического лица, его имущественному и финансовому положению, а также иным имеющим существенное значение для индивидуализации административной ответственности обстоятельствам административные наказания» (п. 5 постановления от 25.02.2014 г. № 4-П). Аналогичное обращение воспроизводится в п. 1 резолютивной части постановления.

И, наконец, Суд постановляет следующее: «Впредь до внесения в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях надлежащих изменений размер административного штрафа, назначаемого юридическим лицам, совершившим административные правонарушения, предусмотренные частью 1 статьи 7.3, частью

1 статьи 9.1, частью 1 статьи 14.43, частью 2 статьи 15.19, частями 2 и 5 статьи 15.23.1 и статьей 19.7.3 КоАП РФ, а равно иные административные правонарушения, минимальный размер административного штрафа за которые установлен в сумме ста тысяч рублей и более, может быть снижен судом ниже низшего предела, предусмотренного для юридических лиц соответствующей административной санкцией, на основе требований Конституции Российской Федерации и правовых позиций Конституционного Суда Российской Федерации, выраженных в настоящем Постановлении» (п. 2 резолютивной части постановления от 25.02.2014 г. № 4-П). Как видим, это и есть «финальный аккорд», типичный для данного вида актов.

Таким образом, дела, по итогам рассмотрения которых Суд признает оспариваемую норму права неконституционной, имеют юридические последствия трех уровней.

Уровень первый. Федеральный законодатель обязывается привести норму права в соответствие с Конституцией Российской Федерации.

Уровень второй. Правоприменители по конкретным судебным разбирательствам лиц – заявителей по делам пересматривают каждое из них согласно указаниям Суда.

Уровень третий. Установление, на основе толкования соответствующих положений Конституции Российской Федерации, нормативного правила, которое действует вплоть до принятия федеральным законодателем необходимого акта. Именно это неперсонифицированное обращение ко всем субъектам правоохранительной системы и позволяет утверждать, что Конституционный Суд Российской Федерации наделен правом нормотворчества.

Итак, нами описан часто встречающийся прием. Для временного восполнения законодательного пробела, а следовательно, для защиты прав граждан и их объединений Конституционный Суд Российской Федерации обязывает правоохранительные органы применять к правоотношениям одной отрасли права те нормы, которые соответствуют Конституции Российской Федерации и уже существуют в другой отрасли (в данном случае к административным правоотношениям – норм уголовного законодательства). Это нормотворчество, по сути, сродни либо расширительному толкованию нормы права, либо аналогии закона.

Еще один пример восполнения пробелов в законе – указание на порядок его реализации, без которого обеспечить его соответствие Конституции Российской Федерации невозможно⁵.

⁵ Например, в Постановлении от 18.02.2000 г. № 3-П, оценивая Федеральный закон «О Прокуратуре Российской Федерации», Суд указал, что отсутствие оснований, при наличии которых органы прокуратуры вправе отказать гражданину в ознакомлении с материалами надзорных проверок, непосредственно затрагивающих его права и свободы, соответственно исключает и возможность судебной проверки самого отказа. Поскольку не были закреплены ни сроки, ни процедуры проверок, защита затрагиваемых такими проверками прав граждан тем более должна реально обеспечиваться правосудием.

Однако подобный подход допустим далеко не во всех случаях, с которыми сталкивается Конституционный Суд Российской Федерации, поэтому Суд, давая оценку той или иной нормы права, не всегда признает ее неконституционной, чтобы не создать законодательного вакуума в правовых отношениях. Как пишет Председатель Конституционного Суда В. Д. Зорькин, «Суд воздерживается от признания закона неконституционным в случае, если возникающий при этом пробел в законодательном регулировании не может быть восполнен прямым применением положений Конституции или конституционно-правовым истолкованием оспариваемых положений» [3, с. 189]. А это, в свою очередь, «неизбежно приведет к нарушению прав граждан» [3, с. 189].

В качестве примера приведем постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 05.02.2007 г. № 2-П. Оно касается тринадцати статей Гражданского процессуального кодекса, регулирующих пересмотр в порядке надзора за вступившими в законную силу судебными решениями. Суд признал оспоренные нормы не противоречащими Конституции Российской Федерации, но это был вынужденное признание. Оно объясняется особенностями рассматриваемой проблемы и тем ущербом, которая грозит правопорядку немедленным объявлением этих норм неконституционными. Иными словами, вред от полной правовой неопределенности, которая в связи с этим возникнет, не сравним с ущербностью этих законоположений: «исключение действующих надзорных процедур без одновременного создания системы своевременного предупреждения и исправления судебных ошибок привело бы к процессуально-правовому вакууму, дезорганизации не только деятельности судов надзорной инстанции, но и в целом гражданского судопроизводства, поставило бы под угрозу осуществление основной функции правосудия – обеспечения и эффективного восстановления нарушенных прав и свобод» [3, с. 190].

В этом и подобных случаях Конституционный Суд Российской Федерации, обязывая федерального законодателя привести закон (ряд законов) в соответствие с Конституцией, говорит лишь о разумном сроке, не ограничивая его конкретным периодом, что объясняется масштабами предстоящей регламентации.

В иных же случаях, когда объем вносимых изменений невелик, Суд обозначает конкретный срок, по истечении которого действие соответствующих правовых норм прекращается.

Литература

1. *Баглай М. В.* Конституционное право Российской Федерации: учебник. М.: Норма: Инфра-М: РИОР, 2013.
2. *Витрук Н. В.* Конституционное правосудие. Судебно-конституционное право и процесс: учебное пособие. М., 2010.
3. *Зорькин В. Д.* Конституционно-правовое развитие России. М.: НОРМА: Инфра-М, 2011.
4. *Зорькин В. Д.* Россия и Конституция в XXI веке. 2-е изд. М., 2008.
5. Конституционный контроль в зарубежных странах /отв. ред. В. В. Маклаков. М.: Норма, 2010.
6. *Нарутто С. В.* Обращение граждан в Конституционный Суд Российской Федерации: научно-практическое пособие. М., 2011.
7. *Сергеевнин С. Л.* К вопросу об интерпретации деятельности Конституционного Суда Российской Федерации // Конституционный контроль: доктрина и практика. Материалы международной конференции, посвященной 20-летию Конституционного Суда Российской Федерации. Санкт-Петербург, 28–29 октября 2011 г. / под ред. В. Д. Зорькина. М.: Норма, 2012.

References

1. Baglaj M. V. (2013) Constitutional law of the Russian Federation: the textbook.
2. Vitruk N. V. (2010) Constitutional justice. Forensic constitutional law and procedure: a tutorial.
3. Zorkin V. D. (2011) Constitutional and legal development in Russia.
4. Zorkin V. D. (2008) Russia and the Constitution in the XXI century.
5. Constitutional control in foreign countries (2010).
6. Narutto S. V. (2011) Treatment of citizens in the Constitutional Court of the Russian Federation: the scientific and practical guide.
7. Sergevnnin S. L. (2012) On the question of the interpretation of the Constitutional Court of the Russian Federation. *Constitutional Control: Doctrine and Practice*.

УДК 794.9

К. В. Гузинец,
адъюнкт Московского университета
МВД России, Москва, Россия,
e-mail: mr.moskos@bk.ru

Игорный бизнес в России

Аннотация

Цель работы. В последнее время проблема азартных игр приобрела исключительно важное значение в связи с повсеместным распространением нелегальных игорных заведений. Сфера организации и проведения азартных игр нуждается в пристальном внимании и контроле со стороны государства. Слабая разработанность правовой регламентации игорной деятельности способствует совершению правонарушений в этой сфере.

Материалы и методы. Автор рассматривает историю игорного бизнеса в России, анализирует современную законодательную базу этого вида деятельности, описывает трудности при противодействии незаконному игорному бизнесу.

Результат. Автор подчеркивает важность дальнейших экономических, юридических и социально-психологических исследований этой темы. Необходимо изучать проблемы, связанные как с легальным функционированием игорного бизнеса, так и с его запретом.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования законодательной базы, регулирующей игровую бизнес в России.

Ключевые слова: игорные заведения, азартные игры, игорный бизнес, казино, игорные зоны.

K. V. Guzinets,
Adjunct, The Moscow University of the
MIA of Russia, Moscow, Russia,
e-mail: mr.moskos@bk.ru

The gambling business in Russia

Abstract

Purpose of work. Recently, the problem of gambling has gained utmost importance due to the widespread proliferation of illegal gambling. The scope of organization and conduct of gambling needs immediate attention and supervision by the state. Poor legal regulation of gambling activities contributes to committing offenses in this area.

Materials and methods. The author reviews the history of gambling in Russia, analyzes the modern legal framework of this activity and describes the difficulties in combating illicit gambling.

Results. The author emphasizes the importance of further economic, legal and socio-psychological research on this topic. It is necessary to study the problems associated with both the legal operation of the gambling business, and with its ban.

Conclusion. The results of the research can be used to improve the legal framework governing the gambling business in Russia.

Keywords: Casinos, gambling, casino, gambling business, gambling zones.

Актуальность исследования. В России игорный бизнес за последние десятилетия сформировался в качестве самостоятельной формы предпринимательской деятельности, основанной на извлечении дохода за счет организации и проведения азартных игр. С появлением данного вида предпринимательства широкое распространение получил новый вид преступлений – преступления, совершаемые в сфере игорного бизнеса, начиная от экономических (в том числе налоговых) и коррупционных преступлений, совершаемых организаторами игорного бизнеса, и заканчивая хищениями, совершаемыми игроками с целью получения средств для реализации возможности дальнейшего участия в азартной игре.

Понятие азартной игры объясняется как нечто, в результате чего происходит перераспределение благ между людьми на основе случайного стечения обстоятельств и что не имеет отношения

к полезной деятельности. Наиболее очевидным примером является игра в казино или на игровых автоматах. В соответствии с Федеральным законом от 29.12.2006 № 244-ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», азартная игра – это рисковое соглашение о выигрыше, которое заключается с организатором азартной игры по правилам последнего.

Негативное отношение отечественного законодателя к азартным играм нашло отражение в Стоглаве, в котором царь Иоанн IV ссылался на правила Святого Шестого Вселенского и Трулльского Соборов. В указанных правилах сформулирован запрет на участие в азартных играх, нарушение которого для мирян влекло отлучение от Церкви, а для священнослужителей – отстранение от службы в ней.

В Соборном уложении 1649 г. азартные игры признавались отягчающими обстоятельствами при совершении других преступлений против личности и собственности.

В эпоху Петра I в России был принят ряд документов, устанавливающих запрет азартных игр. В Артикуле воинском 1715 г. и Морском уставе 1720 г. предусматривалась ответственность за преступления, связанные с азартными играми, включая проигрыш государственного имущества.

Императрица Анна Иоанновна в 1733 г. ужесточила законодательство, предусмотрев применение более строгих наказаний пропорционально выявленным фактам участия одного и того же лица в играх.

Некоторое смягчение законодательства об азартных играх коснулось высших сословий российского общества, которым в период правления Елизаветы Петровны в 1761 г. было разрешено играть на небольшие суммы в целях времяпровождения. Указом 11.275 было впервые введено понятие «азартные игры». Теперь, помимо непосредственных «игроков», уголовной ответственности подлежали лица, содержавшие места для проведения игр, а также лица, выдающие займы участникам азартных игр.

Екатерина II неоднократно издавала указы, запрещающие азартные игры (№ 11877, 12263, 12560). Уставом благочиния (1782 г.) установлен перечень дозволенных игр (игры, основанные на физической силе, на случае), разрешающий азартные игры, целью которых является забава, отдых с семьей или друзьями. С этого времени, помимо организаторов азартных игр, уголовной ответственности подлежали и пособники.

В Уложении о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. существенно расширен круг преступных деяний, связанных с азартными играми. Так, устанавливалась ответственность: за участие в азартных играх (ст. 1329); за организацию или пособничество в устройстве в своем жилище или ином месте притона для проведения азартных игр (ст. 1331) и др. В Уложении 1866 г. участие в запрещенной азартной игре было декриминализовано, а уголовно наказуемым признавалось только устройство или открытие игорного дома.

Со времени Октябрьской революции 1917 г. и до принятия УК РСФСР 1960 г. в уголовном законодательстве России отсутствовали нормы, предусматривающие уголовную ответственность за деяния, связанные с азартными играми. В УК РСФСР 1960 г. преступными были признаны вовлечение несовершеннолетних в занятие азартными играми (ст. 210) и содержание игорных притонов (ст. 226). В 1988 г. в Уголовный кодекс была включена статья 208-1, которая предусматривала ответственность за организацию азарт-

ных игр (в карты, рулетку, наперсток и др.) на деньги, вещи и иные ценности лицом, к которому в течение года применялись меры административного взыскания за такое же нарушение.

Новое законодательство Российской Федерации официально признало азартные игры разновидностью предпринимательской деятельности, в связи с чем преступления, связанные с такими играми, были декриминализованы в 1996 г.

Легкость получения игорных лицензий, готовность значительной части населения тратить большие суммы, рисковать, благожелательное отношение к игорному бизнесу местной власти, ожидающей налогов, характеризовали время 90-х гг. Эти условия российского рынка оказались настолько благоприятными, что привели к колоссальному росту игорного бизнеса. Вместе с тем игорный бизнес сопровождался появлением специфических проблем и, прежде всего, ростом патологического пристрастия к азартным играм.

На сегодняшний день Федеральный закон от 29 декабря 2006 № 244-ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» ввел запрет организации и проведения азартных игр вне специально отведенных для данной деятельности территорий. Изначально в соответствии с законом № 244 были созданы четыре игорные зоны: «Сибирская монета» в Алтайском крае, «Приморье» в Приморском крае, «Янтарная» в Калининградской области и «Азов-Сити» в Краснодарском крае (на сегодня ликвидирована, вместо нее создана игорная зона «Золотые пески»).

Фактически игорные зоны действуют по различному организационному и финансовому проблемам, что создает предпосылки для развития теневого сектора в игровом бизнесе. Достаточно сказать, что на развитие игорной зоны «Янтарная» было направлено 505 тысяч рублей, на «Сибирскую монету» – 439 тысяч рублей, на «Золотые пески» – 1,4 миллиона рублей, а на «Приморье» бюджетных средств и вовсе направлено не было [3]. При этом негласными лидерами по теневому игорному бизнесу остаются крупные города и промышленные центры. Только в Москве, по экспертным оценкам, в разный период действовало от 100 до 500 подпольных игровых точек [3].

Реализация закона №244, несмотря на внесенные в него изменения и дополнения, а также практика применения УК РФ и КоАП РФ в данной области не позволили существенно повысить эффективность государственного регулирования игорного бизнеса в стране и борьбы с его теневым проявлением.

Требуются новые прозрачные и эффективные правовые нормы как в области привлечения

к уголовной и административной ответственности, так и в иных отраслях права: информационного, налогового, гражданского и т.д.

Несмотря на установление прямой уголовной ответственности, правоприменителям сегодня приходится решать проблему доказывания факта извлечения дохода в крупном и особо крупном размерах от незаконной организации и проведения азартных игр.

На практике процедура доказывания незаконной игорной деятельности является крайне сложной, так как она изначально является незаконной, осуществляется без образования юридического лица. При этом финансовая, кассовая и иная документация организаторами азартных игр обычно не ведется, а нужный размер дохода извлекается организаторами в результате накопления выручки, полученной за определенный период времени, одновременно в кассе не хранится, как только приближается к размеру крупного ущерба по статье 171.2, инкассируется или просто увозится.

Сегодня штрафные санкции и опасность привлечения к уголовной ответственности не перевешивают желание и возможности получения крупной прибыли от ведения незаконной игорной деятельности. Так, ежемесячный доход игрового зала находится в пределах от 3 до 25 миллионов рублей (в зависимости от местоположения), в то время как стоимость одной игровой консоли составляет около 2-5 тысяч рублей, а налагаемые штрафы в размере 30–50 тысяч рублей не останавливают подпольных крупье. Таким образом, прямая выгода от данной деятельности налицо.

В связи с этим целесообразно внести в статью 171.2 УК РФ изменения: либо о снижении материального признака данного преступления «извлечение дохода в крупном размере, особо крупном размере»; либо о введении уголовной ответственности за организацию и проведение азартных игр вне зависимости от получаемой за эту деятельность прибыли (превратить состав из материального в формальный).

Можно также предложить подумать над установлением уголовной ответственности за организацию и содержание незаконных игорных заведений по аналогии со статьей 232 УК РФ «Организация либо содержание притонов для потребления наркотических средств или психотропных веществ» и введением административной ответственности за участие в незаконных азартных играх, за рекламу заведений (вывесок), в которых осуществляется организация и проведение незаконных азартных игр.

Часто незаконный игорный бизнес маскируется под проведение разрешенных законом мгновенных и иных лотерей. Очевидно, что сегодня в нашей стране существуют два различных вида

бизнеса: игорный и лотерейный, хотя в их основе лежат сделки, заключенные на основе пари с заранее не определяемым результатом.

Для некоторых участников рынка, например букмекерских контор и тотализаторов, сегодня действуют достаточно жесткие условия вхождения в рынок – 1 миллиард рублей собственных средств и 500 миллионов рублей безотзывной банковской гарантии. По мнению многих экспертов, такие организации вполне способны обезопасить рынок от недобросовестных конкурентов.

У участников букмекерского рынка и общественных организаций, выступающих против нелегального игорного бизнеса, вызвал наибольший протест проект поправок, касающихся саморегулируемых организаций (СРО) и формы центра учета и обработки ставок, разработанный Министерством финансов Российской Федерации.

По мнению главы Российской ассоциации букмекеров Константина Макарова, обязательное членство в СРО, скорее, отпугнет участников рынка от легальной букмекерской работы. «Если примут положение об обязательном СРО, нужно будет вносить деньги в компенсационный фонд: 100 миллионов для букмекерских контор и 30 миллионов для тотализатора. Это очень большие суммы. Особенно с учетом того, что государственное регулирование и лицензии не отменяются, а потому организаторам бизнеса уже нужно иметь один миллиард чистых активов и минимум 100 миллионов рублей уставного капитала. Плюс наличие банковской гарантии на 500 миллионов рублей», – заявил Макаров [6].

Поправки, отклоненные Министерством юстиции и Минэкономразвития, предусматривают создание СРО при наличии не менее десяти букмекерских организаций, которых в настоящее время в России 27, из них реально действуют только 18. Другими словами, может быть создано только две СРО, а с учетом вноса в 100 миллионов рублей реально перспектива появления только одной СРО, то есть той, что уже создана Олегом Журавским. При этом СРО получают право исключать участников, которые должны будут в течение 30 дней либо вступить в новую СРО, либо прекратить свой бизнес. Это, убежден Макаров, приведет к недобросовестной конкуренции [6].

Министерство юстиции выступило против лоббистских изменений, смягчающих игорное законодательство. Таким образом Минюст поддержал позицию Минэкономразвития относительно поправок в 244-ФЗ, предлагаемый Министерством финансов.

На состоявшемся 12 февраля круглом столе, посвященном поправкам, особенно резко критиковалась попытка введения понятия «интерактивных ставок», по сути разрешающих интернет-казино. Президент СРО предположил, что

нелегальные сайты можно легализовать через слияние с его организацией, с чем участники круглого стола категорически не согласились. По словам Макарова, «понятие интерактивных ставок только увеличит приток нелегальных игроков и развитие игромании в стране. Нужно ограничивать несовершеннолетних от данной деятельности, а сейчас поправки в закон, напротив, приведут к обратному эффекту».

Следует отметить, что налоговые органы испытывают трудности при противодействии незаконной игровой деятельности в связи с запретом, предусмотренным ФЗ № 294-ФЗ, на проведение проверок в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей ранее истечения трехгодичного срока со дня их создания. Большинство хозяйствующих субъектов, осуществляющих незаконную деятельность в сфере игорного бизнеса, активно используют указанную норму закона, регистрируя новые юридические лица. Помимо этого, отсутствие у организаторов азартных игр статуса налоговых агентов создает благоприятные условия для уклонения физических лиц от уплаты налогов с выигрышей, выплачиваемых организаторами азартных игр.

Одной из мер государственной политики в борьбе с нелегальным игорным бизнесом, по мнению экспертов, может стать развитие государственных лотерейных продуктов.

К такому заключению пришли ведущие российские и международные эксперты в области государственного управления, экономики и делового администрирования.

По оценке экспертов, опыт Италии, Китая и Греции в борьбе с нелегальным игорным бизнесом через развитие государственных лотерей может быть релевантен для России, однако данный процесс требует времени. Об этом говорится в имеющемся в распоряжении РБК внутреннем документе – рекомендации по оптимизации государственного регулирования в сфере лотерейного бизнеса, подготовленной консалтинговой компанией Capstone Connections на основе опроса экспертов в рамках подготовки заключения Экспертного совета при правительстве РФ во исполнение поручения первого вице-преьера правительства Игоря Шувалова.

По мнению эксперта Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Марины Родионовой, эффективность данной методики станет ясна лишь на пике развития лотерей. По словам вице-президента ПИР-центра Дмитрия Поликанова, развитие будет тогда, когда население поймет, что денежные средства от лотерей независимо от выигрыша или проигрыша идут на социально значимые проекты, и начнет реализовывать свою азартность через лотерейные продукты. Он отметил, что в данном

контексте было бы актуально увеличить количество выигрышей, пусть и небольших, чтобы повысить уровень доверия населения. Еще один эксперт также поддерживает необходимость развития государственных лотерей. По словам сотрудника Института мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) Натальи Тогановой, «любая легализация деятельности, которая ранее была подпольной, – это положительный процесс безотносительно зарубежного опыта, поскольку это ведет к увеличению ВВП, это позволяет экономике развиваться» [2].

С начала года министерства разрабатывают проект поправок в Федеральный закон «О лотереях», суть которых заключается в запрещении частных и регулировании государственных лотерей.

Эксперты считают, что подобная централизация способствует более эффективному управлению, противодействию мошенничеству и повышению эффективности привлечения средств в государственный бюджет. При этом непосредственной организацией лотерей должны заниматься ведомства – ныне действующие организаторы государственных лотерей (Минфин, Минспорт и Минобороны) и частные операторы, обладающие значительным опытом в лотерейной сфере, необходимой финансовой и технологической базой.

В документе сообщается, что на сегодняшний день, по данным ФНС, выдано более 4 тысяч разрешений на проведение негосударственных лотерей. При этом государственные организаторы и так имеют разрешения на проведение более 40 лотерей. В результате рынок перегружен лотерейными проектами. Новые операторы не будут способствовать расширению рынка. Может начаться перераспределение средств внутри системы, что не приносит новых результатов.

В целом большинство экспертов считают, что лотерея – это действенный инструмент пополнения государственного бюджета, их социально-экономическое значение должно рассматриваться более комплексно. В частности, профессор Российской экономической школы Сергей Измалков отметил, что рассматривать лотерею исключительно как средство наполнения бюджета было бы как минимум не совсем корректно. По его словам, «если речь идет о целевой поддержке определенных проектов, то лотерея – это еще и социальный инструмент привлечения к ним внимания». «Однако тогда нужно определиться с возможными типами проектов, которые допустимо поддерживать с помощью лотерей, и оценивать эффективность лотерей, в том числе и с учетом издержек на их проведение», – добавил он.

Важным фактором, влияние которого на российскую ситуацию в лотерейной отрасли будет только усиливаться, как отмечают эксперты,

становятся современные интернет-технологии. Подавляющая часть игры может идти через интернет, а значит, если не будут развиваться российские лотереи, все больше россиян будут вкладывать деньги в зарубежные экономики.

По мнению экспертов, успех национальных лотерей зарубежных стран во многом связан с использованием современных технологий. «В КНР с 2009 г. на законодательном уровне поддержано и отражено постепенное дальнейшее развитие отрасли. В стране на сегодняшний день проводятся высокочастотные лотерейные игры, в том числе на основе цифровых терминалов», – сообщает эксперт Китайского центра исследований лотерей Пекинского университета Ли Шо. Аналогичные проекты запустили французский оператор национальных лотерей Francaise des Jeux и британский Camelot в 2012 и 2011 гг. соответственно.

Противоречия и проблемы, связанные с деятельностью игорных заведений, определяют актуальность дальнейших экономических, юридических и социально-психологических исследований этой темы. Необходимо изучать проблемы, связанные как с легальным функционированием игорного бизнеса, так и с его запретом.

Литература

1. *Вертикова К. С.* Игра не стоит свеч // Юрист. 2012. № 2.
2. Гослотереи могут победить нелегальные казино. URL: <http://top.rbc.ru>
3. Игорный бизнес в современной России. URL: <http://www.memoid.ru>
4. *Кудряшова Е. В.* Управление игорным бизнесом с помощью планирования: проблема или решение // Юридический мир. 2009. № 10.
5. *Лихолетов А. А.* Регламентация ответственности за азартные игры в уголовном законодательстве стран СНГ // Проблемы борьбы с преступностью: российский и международный опыт: сб. науч. трудов. Вып. 3. Волгоград: ВА МВД России, 2013. С. 138–145.
6. Минюст не пошел на уступки игорному бизнесу. URL: <http://www.dni.ru>
7. *Новикова С.* Новые изменения к Закону «О лотереях»: больше вопросов, чем ответов // Безопасность бизнеса. 2011. № 1.
8. Подпольная рулетка // Российская газета. 2012. 22 июня. С. 3.
9. Преступность, национальная безопасность, бизнес / под ред. А. И. Долговой. М., 2012. С. 630.
10. Федеральный закон от 29.12.2006 № 244-ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».

References

1. Vertikova K. S. (2012) The game is not worth the candle. *Lawyer*, no. 2.
2. Gosloterei can defeat illegal casino. URL: <http://top.rbc.ru>
3. Gambling business in modern Russia. URL: <http://www.memoid.ru>
4. Kudryashova E. V. (2009) Management gambling through planning: Problem or Solution. *Legal world*, no. 10.
5. Likholetov A. A. (2013) Responsibility for the regulation of gambling in the criminal legislation of CIS countries. *Crime control Problems: Russian and international experience*, p. 138–145.
6. Ministry of Justice did not go to gambling concessions. URL: <http://www.dni.ru>
7. Novikova S. (2011) New amendments to the Law «On lotteries»: more questions than answers. *Security business*, no. 1.
8. Underground roulette (2012). *Russian newspaper*, on 22 June, p. 3.
9. Crime, national security, business (2012), p. 630.
10. Federal Law of 29.12.2006 № 244-FZ «On state regulation of activities of the organization and conduct of gambling and on Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation».

С

оциально-гуманитарные вопросы

УДК 330.1

В. Е. Гультаев,

кандидат экономических наук, доцент
Ярославского государственного
педагогического университета им.
К. Д. Ушинского, Ярославль, Россия
e-mail: slava_62@mail.ru

В. И. Пефтиев,

доктор экономических наук, профессор
Ярославского государственного
педагогического университета им.
К. Д. Ушинского, Ярославль, Россия
e-mail: keu08@yandex.ru

Л. А. Титова,

кандидат экономических наук,
старший преподаватель Ярославского
государственного педагогического
университета им. К. Д. Ушинского,
Ярославль, Россия
e-mail: keu08@yandex.ru

Глобализация и ее тенденции: время для взвешенного анализа

Аннотация

Цель работы. Проанализировать процессы глобализации: во-первых, систематизировать знания, накопленные за прошедшие двадцать лет; во-вторых, фиксировать перемены, для того чтобы иметь возможность строить прогнозы на будущее.

Материалы и методы. В статье обобщены и систематизированы отдельные аспекты глобализации, вызывающие неоднозначные оценки и нуждающиеся в дальнейшем углубленном исследовании (полярные тенденции в индустриализации, геэкономическая бифуркация, глобальный кризис и финансы, вызовы и риски глобализации и др.).

Результат. Выделены три ключевых фактора, способствующих расширению границ неопределенности в контексте глобализации (многосоставность агентов, принимающих решения; возможности и угрозы; наивысший класс сложности феномена глобализации; противоречивость проявлений глобализации, которая создается как возможности, так и угрозы). Выдвинута гипотеза, объясняющая суть глобализации.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для дальнейшего изучения процессов глобализации.

Ключевые слова: глобализация, реиндустриализация и деиндустриализация, геэкономическая бифуркация, глобальный кризис, финансы, неопределенность и риски, неполнота знаний.

Education problems

V. E. Gultyayev,

Candidate of Economic Sciences, Associate
Professor, Yaroslavl State Pedagogical
University named after K. D. Ushinsky,
Yaroslavl, Russia
e-mail: slava_62@mail.ru

Globalization and its trends: time for a balanced analysis

V. I. Peftiev,

Doctor of Economics, Professor Yaroslavl State Pedagogical University named after K. D. Ushinsky, Yaroslavl, Russia
e-mail: keu08@yandex.ru

L. A. Titova,

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer, Yaroslavl State Pedagogical University named after K. D. Ushinsky, Yaroslavl, Russia
e-mail: keu08@yandex.ru

Abstract

Purpose of work. To analyze the processes of globalization: firstly, to systematize the knowledge accumulated over the past twenty years; secondly, to record changes in order to be able to make forecasts for the future.

Materials and methods. The article summarizes and systematizes certain aspects of globalization that cause ambiguous assessment and need further investigation (polar trends in industrialization, geo-economic bifurcation, the global crisis and Finance, challenges and risks of globalization and others).

Results. Three main factors that contribute to extending the boundaries of uncertainty in the context of globalization are considered (multi-partite agents who make decisions; opportunities and threats; the highest complexity of globalization as phenomenon, contradictory manifestations of globalization creating both opportunities and treats). The hypothesis explaining the essence of globalization is put forward.

Conclusion. The results of the research can be used for further study of globalization.

Keywords: globalization, reindustrialization and deindustrialization, geo-economic bifurcation, global crisis, Finance, uncertainty and risks, incomplete knowledge.

Мы живем, точно в сне неразгаданном,
На одной из удобных планет...
Много есть, чего вовсе не надо нам,
А того, что нам хочется, нет.

Игорь Северянин

Интерес к глобализации не пропадает с рубежа XX–XXI веков. О ней на текущий момент известно многое: вызовы, угрозы, шансы. Эволюция глобализации продолжается, и глобальный кризис 2008–2009 гг. стал своеобразным экзаменом на зрелость для теоретической экономики, экономической политики, корпоративной практики. Наступило время для взвешенного анализа процессов глобализации: с одной стороны, систематизировать и обобщить имеющиеся знания за истекшее двадцатилетие (ретроспектива абсолютно оправдана), а с другой – фиксировать перемены, как ожидаемые, так и свершившиеся, с последующей кристаллизацией гипотез и трактовок, выдвиганием концептуальных прогнозов на обозримое будущее. В рамках двойственной установки в статье выделены четыре направления возможных исследований глобализации.

Индустриализация: полярные тенденции. Индустриализация – явление емкое, многоликое с долгой историей. Ее начальная ступень относит нас в Великобританию в 70–80 гг. XVIII века. Под индустриализацией понимается, прежде всего, создание и применение системы машин, аппаратов, приборов и приспособлений, иными словами, речь идет о замене ручного труда индустриальным. По объективным основаниям и субъективным предпочтениям еще долго будут сохраняться сферы ручного труда: домашнее и подсобное

хозяйства, сельское хозяйство, строительство, транспорт, творческие профессии и проч. Завышенные ожидания 80-х гг. прошлого столетия о сети заводов-автоматов не оправдались, но получили масштабное распространение промышленные роботы и манипуляторы. Индустриализация чаще всего связывалась с промышленностью, где моделью для подражания выступало машиностроение и другие отрасли обрабатывающей промышленности. Новейшие технологии позволяют создавать очаги, зоны и сектора индустриальной деятельности в любом народнохозяйственном комплексе (ТЭК, АПК, лесное и рыбное хозяйство, строительные материалы, а также образование и здравоохранение). Наступила очередь модернизации, являющейся в данном контексте синонимом индустриализации, ЖКХ (армированные трубы из сшитого полиэтилена, эффективные котельные, водоочистные сооружения, высокоплотная малоэтажная застройка по кварталам, а не микрорайонам). Традиционная трактовка индустриализации опиралась на ведущую роль промышленности в реальном секторе экономики (материальное производство в марксистской интерпретации) и в структуре ВВП (по канонам советской статистики – в национальном доходе).

Новации V и VI технологических укладов: ИКТ, био- и нанотехнологии, композитные материалы, олицетворяют наступление эпохи *постиндустриализма* (термин спорный) и требуют ревизии отдельных положений экономической теории и хозяйственной практики. Отказ от былых истин, даже частичный, с оговорками и пояснениями, отвергается неомарксистами в постсоветской

России, о чем свидетельствуют многочисленные статьи в журнале «Экономист» (бывш. «Плановое хозяйство», главный редактор – С. С. Губанов). Основной лейтмотив публикаций – курс на *реиндустриализацию* (неоиндустриализацию) в противовес политике нынешней власти, усугубляющей деиндустриализацию России [18]. Попытаемся отделить зерна от плевел и обосновать тезис о полярных тенденциях в промышленности в контексте глобализации.

Промышленность была, есть и остается на ближайшие десятилетия одной из базисных отраслей национальных экономик мирового хозяйства. В системе макроэкономических индикаторов индекс роста промышленности следует после валового внутреннего продукта (ВВП). Оставляем пока вне рассмотрения критические замечания в адрес версии СНС 2008 года (часть из них может стать предметом дальнейших дискуссий). Отнюдь не надуманным является лозунг реиндустриализации, принятый на вооружение администрацией президента США Барака Обамы и руководством КНР. Вопреки огульным заявлениям

оппозиции в России немало делается для развития промышленности: автопром, судостроение и авиационная промышленность, НПЗ и др. Вопрос в другом – в наличии мощной тенденции к деиндустриализации, в смысле вытеснения других сфер экономической деятельности.

Официальная статистика по промышленности, как международная, так и национальная, за истекшее десятилетие пестрая, волатильная, с чередой подъемов и спадов. Необходимо учитывать течение и последствия глобального кризиса 2008–2009 гг. Однако для большинства стран (развитых и развивающихся) ведущим трендом является тенденция к падению значения промышленности в системе макроэкономических индикаторов: темпы роста, доля в ВВП (добавленной стоимости), занятость, инвестиции в основной капитал и др. Имеют место и крайние ситуации: в 2013 году стагнация промышленности в России и продолжение промышленной экспансии в Китае. Для подтверждения данной тенденции приведем данные сводной таблицы по «нейтральной» стране – Казахстан (см. таблицу).

Структурные сдвиги в экономике Казахстана

	1991 г.	2000 г.	2011 г.
1. Доля промышленности в ВВП	27,2	32,6	31,6
2. Доля обрабатывающей промышленности	23,7*	16,5	11,4
3. Доля промышленности в структуре занятости	19,9	13,8	11,6
4. Доля обрабатывающей промышленности в структуре занятости	12,5	9,2	6,5
5. Инвестиции в основной капитал промышленности (доля, в %)	–	64,8	52,3
6. Инвестиции в основной капитал в обрабатывающей промышленности	–	12,1	9,5

* Приблизительные расчеты

Источник: по данным Агентства Республики Казахстан по статистике [2].

Если отвлечься от статистики, возникает вопрос, чем же объясняется тенденция к деиндустриализации. Очевидно, что объяснить можно только совокупностью системных и конъюнктурных факторов, расчленение и измерение вклада каждого из которых – сложная задача для эконометриков. Постараемся представить свои объяснения.

Деиндустриализация – побочный результат глобализации, движения к *экономике знаний*. В связи с этим растут ассигнования в образование и науку, НИР. Поворот к знаниям сопровождается далеко идущими переменами. В сфере образования трансформируется статус знания: от знания как ценности к компетенциям и формированию способности адаптироваться к постоянным изменениям. Подтверждается предупреждение Норберта Винера, «отца» кибернетики: «Мы изменили свое окружение так радикально, что теперь должны изменить себя, чтобы жить в этом новом окружении» [21]. В научных подразделениях корпораций, лабораторий и исследовательских группах университетов создаются не только новые образцы изделий, но и технологии. В перечне фундамен-

тальных вопросов в экономике приоритет теперь отдается вопросам не «что производить?», а «как производить?», то есть технологическим новациям любого ранга. Прорывные технологии делают эффект «созидательного разрушения» (И. Шумпетер) скорее правилом, чем исключением. Его жертвами в России оказались промышленные предприятия легкой промышленности (производство ткани, одежды, обуви и проч.), не выдержавшие конкуренции более дешевого импорта.

Деиндустриализации способствовала и экспансия услуг (18 видов), которые были когда-то маргинальными в структуре экономической деятельности. Основания для диверсификации и интенсификации третичного сектора (после сельского хозяйства и промышленности) многообразны. Образование в первую очередь способствовало этому процессу: платное образование, научное обслуживание. Свою немалую лепту внес массовый туризм – мотор развития для одной из осевых потребностей глобализации, обеспечивающий постоянный спрос на транспортные услуги. Защита интеллектуальной собственности от пиратства

и нелегитимного доступа к базам данных обеспечила «второе дыхание» соответствующим услугам. Верховенство финансов со всеми достоинствами и недостатками как примета глобализации открыло дорогу для получения сверхдоходов банками (ипотека и потребительское кредитование), страховым компаниям, консалтинговым и инвестиционным агентствам, валютным посредникам. Концентрация высокотехнологичного производства в центрах мирового хозяйства (США, ЕС, Япония) потребовала создания центров по предпродажной подготовке и постпродажному обслуживанию. Как итог – сращивание научных разработок промышленной деятельности и торгового предпринимательства в рамках межфирменной кооперации, что создает в свою очередь непредвиденные трудности для статистиков. Завершающий перевес в сторону деиндустриализации обеспечила значимая по масштабам *делокализация* (перенос отдельных промышленных производств из развитых стран в развивающиеся) ради закрепления на нестабильных рынках, экономии на заработной плате и социальных выплатах, доступе к ресурсам), а также по политическим и военно-стратегическим мотивам. Со временем коммерческий успех делокализации ослабевает и возможен частичная репатриация капитала.

Третий фактор деиндустриализации сопряжен с переоценкой значения инфраструктуры (дороги, мосты, сооружения, аэропорты, образовательные и медицинские учреждения, ЖКХ и др.). Инфраструктура напрямую не связана с возрождением промышленности: эффект всегда косвенный, опосредованный, со значительным лагом по возмещению затрат и инвестиций, но социально оправданный. Инфраструктурные объекты и проекты жизненно необходимы для преодоления дезинтеграции народнохозяйственного комплекса, выравнивания стартовых условий для прямых инвестиций в реальный сектор экономики, что особенно важно для России, имеющий множество депрессивных регионов. Настало время для освоения огромных пространств, не обжитых и не достаточно освоенных до настоящего времени, речь идет, прежде всего, об удаленных уголках Сибири и Дальнего Востока, Арктике (в последнем (12.12.2013) послании Президента Российской Федерации В. В. Путина к Федеральному собранию затрагивалась эта проблема и были предложены пути ее решения). Вместе с тем придется принимать «непопулярные» меры в отношении моногородов и отдаленных небольших населенных пунктов. Отдельные инфраструктурные объекты и программы нуждаются в общественной дискуссии относительно их целесообразности.

Не менее обоснованной является тенденция к реиндустриализации. Промышленность может и должна принимать участие в ускорении

экономического роста, создании новых рабочих мест, выравнивании доходов населения в составе *антикризисного* плана действий. В различных странах мира с разной степенью успеха удается одолеть инфляцию, заключив ее в промышленные параметры. Но ни власть, ни рыночные агенты в целом не могут снизить безработицу хотя бы до «естественной» нормы: в России на 2014 год по самым оптимистичным прогнозам ожидается от 5,8% до 5,9%. Реиндустриализация необходима для *оптимизации структурных* национальных экономик и мирохозяйственных связей: от торговой деятельности и сырьевой ориентации к производственно-инвестиционной модели развития [6]. Научно-технические и технологические нововведения получают «путевку в жизнь» только через серийный и массовый выпуск, т.е. *массовое производство*, а это может обеспечить только промышленность. В реиндустриализации заинтересована такая фракция предпринимательства, как средний капитал. Именно ему присущ дух новизны и желание развития (образ-метафора для средних компаний – «газель»), а также возможности для осуществления инвестиций.

Таким образом, в экономике XXI века мы наблюдаем столкновение полярных тенденций в промышленности: деиндустриализация и реиндустриализация, со сложным балансом приобретений и потерь. Победители пока не определены. Возможны различные сценарии от оптимистического до пессимистического. Ответы даст экономическая жизнь, реальная практика, а не дискуссии теоретиков, которые не лишены доли субъективности и политизированности.

Глобальный кризис и финансы. Этот аспект глобализации неоднократно излагался в наших публикациях [13], поэтому ограничимся резюме последних тенденций в сфере финансов в широком определении (бюджет, банки и кредиты, ценные бумаги, валюта, торговые-платежные балансы). Финансовая дестабилизация важная, но не существенная причина глобального кризиса 2008–2009 гг., от которого не все страны и отрасли смогли оправиться, в том числе это касается и России. В статье используется двойное значение понятия «кризис»: 1. Расстройство или деградация экономической системы и отдельных ее звеньев. 2. Поворотный момент как ситуация, предшествующая радикальным изменениям [15].

Бюджетный дефицит и сопутствующие тому темы не сходят с повестки дня международных и региональных встреч, заседаний парламентов и правительств, обзоров деловой печати и научных публикаций. Конгресс и Администрация президента США увязла в разногласиях относительно путей преодоления «фискального обрыва». Потолок государственного долга США достиг новых максимальных значений, побив ранее установ-

ленные собственные рекорды. Долговой кризис в зоне евро и несоблюдение основных положений Пакта стабильности ЕС-27 вынуждает финансовые и денежные власти принимать решительные меры по секвестру бюджетов (от «мягкого» до «жесткого»), вводить режимы экономии бюджетных ассигнований. В России осуществляется бюджетный маневр: в проекте бюджета на 2014 год и очередную трехлетку предусмотрено сокращение государственных расходов на 5–10%, государственным компаниям предложено сократить административно-хозяйственные затраты и численность персонала, рекомендовано выделять на выплаты дивидендов, в том числе и государству, не более 35% чистой прибыли. Бюджетные рекомендации содержатся в итоговом документе G-20 (сентябрь 2013, Санкт-Петербург).

Обнаружено, что меры бюджетной экономии наталкиваются на объективные социально-экономические ограничения и что во избежание затяжной рецессии показано стимулирование деловой активности. ФРС США, ЕЦБ и Банк Японии удерживают ставки рефинансирования на предельно низких значениях. Из-за угрозы растущей инфляции, что актуально, прежде всего, для России (инфляция в нашей стране выше, чем в Казахстане), Банк России предельно осторожен со снижением ставки рефинансирования, которая выполняет скорее индикативные функции, но при этом из месяца в месяц уменьшает процентные ставки по специальным кредитам. Правительство Российской Федерации намерено «заморозить» тарифы за услуги «естественных» монополий в 2014 году, а в последующем держать их на уровне инфляции предшествующего года. В ЕС задумываются о возможности изменения стандартов Пакта стабильности: 3% к ВВП по дефициту госбюджета и 60% по госдолгу и/или увеличить сроки их достижения для юга Европы (Греция, Испания, Португалия, Италия). Программы эмиссии денег ФРС США и ЕЦБ купировали самые тяжелые последствия глобального и долгового кризисов, но их эффективность снижается от программы к программе, а стабилизационные фонды в ЕС имеют ограниченные сроки действия и объемы. Экономические агенты, особенно банки и инвесторы, привыкают к денежным вливаниям со стороны государства и откладывают на неопределенное будущее антикризисные меры. Но резкий отказ от денежного инструмента монетарной политики грозит осложнениями для партнеров США и ЕС по вышеуказанным причинам. О нежелательности такого сценария развития событий уведомила группа БРИКС на саммите G-20.

Новые инструменты монетарной политики, задействованные за последние пять лет, подтвердили свою эффективность: произошло эконо-

мическое оживление в США и Японии, а также во многих странах ЕС; в России же макроэкономическая динамика вызывает серьезную озабоченность. Тем не менее эффект от монетарных воздействий на экономику по определению ограничен по срокам и масштабам. Императивом должно стать стимулирование инвестиций, потребления и экспорта.

Глобальный кризис 2008–2009 гг. и последующие события подвергают сомнению ряд положений академической науки и монетарной политики, считавшихся непреложными истинами и принимавшихся деловым сообществом как аксиомы. К таковым относится тезис о стимулировании экспорта через девальвацию национальной валюты. Рыночная девальвация фунта стерлингов не обеспечила значительного сокращения дефицита платежного баланса Великобритании, как могло бы произойти [10]. Во внешней торговле конкурентные преимущества по цене имеют эффект лишь при определенных условиях. Для покупателя важна не только цена, но и другие параметры, такие как технологичность, новизна, льготы при обслуживании и проч. Рост экспорта не всегда препятствует импорту. Могут также сказаться ограниченные возможности экспорта на конкретном рынке, а выход на альтернативные рынки требует дополнительного времени и ресурсов. Примером тому является освоение рынка нефти и газа российскими ТНК в Китае и Юго-восточной Азии. Для экспорта Великобритании тормозящим фактором стала стагнация финансовых услуг Лондонского Сити и снижение добычи нефти и газа на британском шельфе Северного моря. Индуцируемая (сознательно провоцируемая) девальвация иены, напротив, пока оправдывает ожидания монетарных властей Японии. Таргетирование инфляции в ТС-3 и группе БРИКС дает неоднозначные результаты без решающих аргументов «за» или «против» конкретной модели антиинфляционной политики. В валютных отношениях мирового хозяйства доминирует мультиполярность (доллар, евро, фунт стерлингов, швейцарский франк, а также другие СКВ и региональные валюты), которая вносит, элементы хаоса, с одной стороны и синергетического (саморегулирующегося) равновесия – с другой. Юань КНР попал в десятку ведущих валют по объему платежно-расчетных операций. БРИКС шаг за шагом продвигается к учреждению Банка валютных резервов. Вероятно, будут и другие значимые перемены в валютно-финансовой сфере, например в деле деофшоризации мирохозяйственных связей.

Новые явления в секторе финансов возобновили дискуссию о природе и историческом месте нынешнего этапа эволюции капиталистических отношений, которая была прервана распадом

СССР и затяжным кризисом марксистской политекономии. Обратимся к изложению взглядов на финансовый капитал (без политизации в духе концепции эксплуатации человека человеком).

Тандем Евстигнеевых, опираясь на синергетическую парадигму, выделяет нижеследующие особенности финансового капитала. А. В банковской системе ведущую роль играют не акционерные коммерческие банки (АКБ), а инвестиционные банки и аффилированные с ними финансовые институты. Б. Верховенство принадлежит институтам международного ранга и соответственно имеет место не свободная конкуренция, а олигополия (конкуренция крупных корпораций, как банковских, так и иных). В. Включение залогов в систему рыночных оборотов. Г. Основной капитал и инвестиции в него образуют основания экономики по вертикали. Д. Целостность национальной экономики обеспечивается интеграцией имеющихся рынков в национальный доход. Е. Товарно-денежная форма стоимости трансформировалась в финансовую благодаря усложнению рынков через интенсификацию и диверсификацию. Общий вывод таков: с понятием финансовый капитал связано развитие всей теоретической экономики, а также системное видение экономики в целом [5]. Указанная статья заслуживает специального рассмотрения, мы же ценим в ней акцент на воспроизводство общественного капитала, на процессы накопления капитала (пусть и в усеченном варианте). В связи с этим актуальны идеи «Капитала» К. Маркса и Р. Люксембург.

Неутомимый по части публикаций Евгений Балацкий (ЦЭМИ) в очередной статье комментирует книгу словенского автора С. Жижека (2012 г.). Для теоретической экономики важны отдельные тезисы и рассуждения. Современный капитализм как глобальный отмечен универсальностью рыночного механизма, которому присущи такие свойства, как анонимность (без конкретной персонификации), системность (присутствовал всегда и везде), абстрактность (без идентификации конкретного начала), объективность (рынок заложен в природу и поведение каждого человека). Рынок гарантирует идеи, которые воплощаются в событиях, решениях и поступках. Противоречия частного и общественного реализуются через нахождение компромиссного решения. В современном обществе, с одной стороны, угасает потенциал протеста (локален, направлен против конкретного недостатка или произвола) и учащаются акты агрессии и немотивированного поведения – с другой [3]. Все это информация для вдумчивого размышления.

Геоэкономическая бифуркация. Пространственное измерение глобализации – площадка для апробации несхожих концептуальных под-

ходов и выяснения их адекватности реалиям XXI века. Концепция мир – системы (И. Валлерстайн, Дж. Арричи, А. Г. Франк, 70–90-е гг. XX века) апеллировала к фундаментальному расколу мира на центр и периферию. Этот водораздел наличествует, по мнению аналитиков и экспертов, по долговому кризису в зоне евро. В новейших исследованиях выделяется и *полупериферия* по критерию – производство по *заимствованным технологиям*, и отсюда доминирование технологической ренты, обособленной от инновационной (центр) и природной (*периферия*) [6]. Геоэкономический подход (Э. Кочетов) придает особенное значение корпоративной интеграции и ее влиянию на территориальное размещение центров экономической мощи, интегрированные воспроизводственные ядра (ИВЯ), на соотношение потенциалов ТНК в геоэкономическом атласе мира. Новая экономическая география (П. Кругман) поддерживает структурные исследования макрорегионов (Северная Америка, Европа, АТР, Латинская Америка и Африка), стадий формирования кластеров (привилегия для хаб-кластеров на транспорте) и агломераций (комбинации городов и поселений с численностью населения более 1 млн чел.). В России появилась возможность и необходимость комплексного освоения Арктики [21]. Политологи призывают пересмотреть содержание понятий «колонии» и «зависимые страны» применительно к текущей ситуации и в сравнении с рубежом XX–XXI веков, а также в контексте глобализации (ее ситуационный признак во взаимозависимости) [7]. Приверженцы цивилизационной парадигмы констатируют диаспоризацию (рассеивание) народов по многим мотивам, а не только из-за трудовой миграции, появление «глубинной» Европы, ее окраин, к которым причисляют Украину, Беларусь, Молдову [17]. Неомарксисты (В. Рязанов, В. Кульков, А. Любинин) разошлись в понимании предметов классической политекономии (в марксистской традиции) и теории национальной экономики (от Ф. Листа, К. Менгера и до наших дней) [11, 12, 19].

Авторский подход, вбирающий в себя конкретные достижения вышеназванных концепций ориентирован на нахождение и интерпретацию интегративных знаний (совместимых в результатах «своих» и «чужих» разработок) и с использованием ключевого понятия из синергетики (ветвь системной парадигмы, методологическая новация от естественных наук) – бифуркации (от лат. *Bifurcation* – раздвоение, разделение, разветвление чего-либо на два потока или направления) [15]. Применительно к глобализации речь идет о разделении мирового хозяйства на две группы стран: 1) развитые (члены ОЭСР, 34 страны) и 2) развивающиеся (в том числе с эмерджентными рынками, но без наименее развитых стран,

более 60). Эти разнородные совокупности отличаются друг от друга социально-экономической структурой, зрелостью рыночных отношений, показателями благосостояния населения. По итогам 2012 года достигали практического паритета оба «мира» по доле в мировом ВВП, объему внешнеторговых операций и другим макроэкономическим индикаторам. Развивающиеся страны, в том числе и группа БРИКС, демонстрировали опережающие темпы экономического роста, на них возлагалась надежда на выход мировой экономики из затяжной рецессии. 2013 год перетасовал экономические «козыри». В Китае рост ВВП ожидается ниже запланированных 8%. Россия попала в кризисную спираль: рост ВВП менее 2% (ниже темпов роста мировой экономики); снижается профицит внешнеторгового баланса, падают инвестиции; не сокращается отток капитала. Аналитики и эксперты в замешательстве относительно парадигм, масштабов и продолжительности рецессии и вариантов стратегического маневра в экономике. Китай намерен отказаться от модели «точечных» инвестиций, так как они предполагают медленный, пошаговый, т.е. эволюционный, процесс модернизации, в то время как необходимы структурные реформы с многократным экономическим эффектом в среднесрочном периоде. В России наступило время для перелома негативных тенденций. Вместе с тем, если подводить итоги 20-летия, то необходимо признать, что они заслуживают позитивной оценки. Китай ускоренно движется от статуса развивающейся страны к статусу лидера мирового развития. Россия, оставаясь крупной региональной державой с глобальными интересами, накапливает ресурсы инноваций и масштабной модернизации. Преодолевают тенденцию к экономическому спаду и другие члены группы БРИКС: Бразилия и Индия.

Неопределенность и неполнота знания о глобализации. То, что известно о глобализации, философы классифицируют как неполноту знания. Они обращают внимание на издержки специализации в процессе познания, отсюда утрата целостной картины мира и появление протонаучного знания, то есть выводов на основе личного опыта и доктринальных привязанностей [9]. В реальной жизни исследователю порою трудно разграничить, где имеет место модификация, а где деформация и даже патология. Экзистенциальный опыт для его распутывания (М. Мамардашвили) должен пройти горнило философской культуры; ему необходимо видеть настоящее издали, нанизывать на нить жизни определенные ситуации [8]. О загадках познания истины (непреложное, незыблемое, то, что не подлежит забвению) пишет и Е. Мутсопулос (Афины) [14]. К философам присоединяются и науковеды по

проблемам глобализации, например М. А. Чешков. Правда, они предпочитают идентифицировать свою стезю как мироведение: мир схвачен, но не сфокусирован [22].

Экономическая теория не уклоняется от изучения неопределенности и неполноты знания; у нее познавательная и длительная история (Ф. Найт, Дж. М. Кейнс, Ф. фон Хайек и др.). К этой тематике подключились и отечественные экономисты. В статье А. Автономова отмечается, что экономическая наука по природе своей обречена на методологический плюрализм. При переходе от абстракции к конкретике возможны промежуточные звенья: «Абстрактная теория рекомендует политику, основанную на *ограниченном* числе принципов, какими бы они не были. Под эту рубрику подходят как политика экономического либерализма, так и полная централизация экономической деятельности. Политика же, рекомендуемая более конкретной теорией, всегда менее «принципиальна» (менее доктринальна. – В. Г., В. П., Л. Т.), связана с ситуацией и избирается *ad hoc* [1]. Е. Светлова и Х. ван Элст вносят уточнения в концепцию неопределенности, различая а) *неясность* (неизвестны вероятностные изменения), б) *неосведомленность* (неизвестность полного пространства, состояний). Такая бифуркация объясняется масштабностью мира (т.е. глобализацией. – В. П., Л. Т.) и *эндогенностью* источников неопределенности [20].

Какая же внутренняя фактура причастна к расширению границ неопределенности в контексте глобализации? Полагаем, что можно выделить несколько ключевых факторов: а) глобализация – феномен наивысшего класса сложности, б) многосоставность агентов, принимающих стратегические и иные решения (суверенные государства, международные экономические организации, ТНК, средний бизнес, диаспоры, неправительственные организации), в) глобализация несет с собой не только шансы и вызовы (драйверы эволюции), но и угрозы (им сопротивляются всеми доступными средствами), г) будущее глобализации не определено, но и настоящее не имеет точного измерения.

И заключительная идея экспресс-анализа может быть сформулирована так: глобализация – это перемещение отдельных звеньев национальных производств в мировое хозяйство и через экспорт и импорт наращивание основного капитала, материально-технической базы всего человечества. Это определение имеет статус гипотезы и не исключает других концептуальных решений.

Литература

1. Автономов А. Абстракция – мать порядка? // Вопросы экономики. 2013. № 4. С.5, 21–22.

2. Алиев Т. Структурные сдвиги в экономике Казахстана (1991–2011 гг.) // *Мировая экономика и международные отношения*. 2013. № 8. С. 63–66.
3. Балацкий Е. Новые характеристики глобального капитала // *Общество и экономика*. 2013. № 3. С. 59–80, особо 60–61.
4. Влияние кризиса на внешнюю и оборонную политику Европейского союза (Доклад Н. К. Арбатовой на заседании ученого совета ИМЭМО, 30 января 2013 г.) // *МЭ и МО*. 2013. № 8. С. 5.
5. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Метаморфозы финансового капитала // *Вопросы экономики*. 2013. № 8. С. 106–122.
6. Зуйков Р. Внешнеэкономические связи России: от торговой к производственно-инвестиционной модели // *МЭ и МО*. 2013. № 8. С. 46, 49–53.
7. Иноземцев В. Л. Колонии и зависимые страны: приглашение к дискуссии // *Полис*. 2013. № 4. С. 6–19.
8. Ковальчук М. В., Нарайкин О. С., Яцишина Е. В. Конвергенция наук и технологий: новый этап научно-технического развития // *Вопросы философии*. 2013. № 3.
9. Кокшаров А. Оказались не готовы // *Эксперт*. 2013, 9–15 сентября. № 36. С. 46–47.
10. Кульков В. Пространство и содержание национально-ориентированного подхода в экономической теории // *Российский экономический журнал (РЭЖ)*. 2013. № 2. С. 70–97.
11. Любинин А. Национальная экономика и политическая экономика (еще раз о «национальноориентированном подходе» к экономической теории) // *Российский экономический журнал (РЭЖ)*. 2013. № 3. С. 55–72.
12. Матис И. В., Пейтнев В. И., Титова Л. А. Кризис в зоне евро: причины и пути преодоления // *Ярославский педагогический вестник*. Т. 1 (Гуманитарные науки). 2013. № 3.
13. Мутсопулос Е. Истина: успехи и поражения // *Вопросы философии*. 2013. № 5. С. 107–114.
14. Обухова Е., Огородников Е. Выход в другой стороне: не триллионы, а современные технологии // *Эксперт*. 2013, 10–16 июня. № 23. С. 15–19.
15. Россия и ее соседи – духовные общественные проблемы (материалы конференции ВГБИЛ им. М. И. Рудомино, декабрь 2011 г) // *МЭ и МО*. 2012. № 9. С. 100.
17. Рязанов В. Время для новой индустриализации: перспектива России // *Экономист*. 2013. № 8. С. 3–32.
18. Рязанов В. Т. Наднациональное и национальное регулирование в условиях глобальной экономической нестабильности // *Вестник СПб. унта. Серия Экономика*. 2012. Вып. 2. С. 13–32.
19. Светлова Е., Элст ван Х. Феномен неполного знания в экономической теории // *Вопросы экономики*. 2013. № 8. С. 84–85, 103–104.
20. Слипечук М. Фрактальная экономика Арктики // *МЭ и МО*. 2013. № 5. С. 41–47.
21. Фельдштейн Д. И. Проблемы психолого-педагогических наук в пространственно-временной ситуации XXI века (доклад на общем собрании РАО) // *Российский психологический журнал*. 2013. Том 10. № 2. С. 7–9, 31.
22. Чешков М. Идея мирового развития в контексте мирохозяйственного знания // *МЭ и МО*. 2013. № 7. С. 96–103.

References

1. Avtonomov A. (2013) Abstract – mother of order? *Economic Issues*, no. 4, pp. 5, 21–22.
2. Aliyev T. (2013) Structural changes in the economy of Kazakhstan (1991–2011). *World Economy and International Relations*, no. 8, p. 63–66.
3. Balatsky E. (2013) New features of global capital. *Society and Economy*, no. 3, p.59–80, especially 60–61.
4. Impact of the crisis on foreign and defense policy of the European Union (2013). *World Economy and International Relations*, no. 8, p. 5.
5. Evstigneeva L., Evstigneev R. (2013) Metamorphoses financial capital. *Economic Issues*, no. 8, p. 106–122.
6. Zuikov R. (2013) External Economic Relations of Russia: from trade to production and investment model. *World Economy and International Relations*, no. 8. P.46, 49–53.
7. Foreigners V. L. (2013) Colonies and dependent countries: an invitation to discussions. *Policy*, no. 4, p. 6–19.
8. Kovalchuk M. V., Naraykin O. S., Yatsishina E. V. (2013) Convergence of Science and Technology: a new stage of scientific and technological development. *Problems of Philosophy*, no. 3.
9. Koksharov A. (2013) We're not ready. *Expert*, no. 36, p. 46–47.
10. Kul'kov B. (2013) Space and national content-oriented approach to economic theory. *Russian Economic Journal*, no. 2, p. 70–97.
11. Lyubinin A. (2013) National economy and political economy. *Russian Economic Journal*, no. 3, p. 55–72.
12. Mathis I.V., Peftiev V.I., Titova L.A. (2013) Crisis in the Euro: Causes and Cures. *Yaroslavl Pedagogical Gazette*. V.1 (Humanities). No. 3.
13. Mutsopulos E. (2013) Truth: successes and failures. *Problems of Philosophy*, no. 5, p. 107–114.
14. Obukhov E., Ogo E. (2013) Access to the other side: not Trillo-ny, and modern technology. *Expert*, no. 23, p. 15–19.
15. Russia and its neighbors – spiritual social problems (2013). *World Economy and International Relations*, no. 9, p. 100.
17. Ryazanov V. T. (2013) Time for a new industrialization prospect Ros-these. *Economist*, no. 8, p. 3–32.

18. Ryazanov V.T. (2012) Supranational and national regulation in the context of global economic instability. *Vestnik St. Petersburg Univ. Economy Series*. Issue 2. P. 13–32.
19. Svetlov E., van Elst X. (2013) The phenomenon of incomplete knowledge in economic theory. *Economic Issues*, no. 8, p. 84–85, 103–104.
20. Slipenchuk M. (2013) Fractal economy Arctic. *World Economy and International Relations*, no. 5, p. 41–47.
21. Feldstein D. I. (2013) Problems of Psychology and Education Sciences in spatio-temporal situation of the XXI century (report at the general meeting of RAO). *Russian psychological journal*, no. 2, p. 7–9, 31.
22. Cheshkov M. (2013) The idea of global development in the context of global economic knowledge. *World Economy and International Relations*, no. 7, p. 96–103.

УДК 330.11

Е. Л. Вишневецкая,
соискатель кафедры философии и
методологии экономики экономического
факультета, Московский
государственный университет им.
Ломоносова, Москва, Россия,
e-mail: elena742000@rambler.ru

Особенности потребления в эпоху постиндустриализма

Аннотация

Цель работы. В статье рассматриваются особенности развития феномена потребления в эпоху постиндустриального общества. Особое внимание уделено социокультурному аспекту теории потребления.

Материалы и методы. В статье приводится сравнительный анализ основных характеристик потребления в эпохи индустриализма и постиндустриализма.

Результат. Рассмотрена ретроспектива формирования потребления на различных этапах экономического развития: в капиталистическом обществе, фордистско-кейнсианскую эру, эпоху массового потребления и в постиндустриальном обществе. Особенности экономического развития общества, показанные в статье, создают необходимость дальнейшего развития производства и экономического роста, что в свою очередь стимулирует общество к дальнейшему культивированию идеологии потребления.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для дальнейшего изучения экономических законов и принципов экономического взаимодействия в постиндустриальном обществе.

Ключевые слова: постиндустриальное общество, индустриальное общество, потребление, потребности, теория экономического развития.

E. L. Vishnevskaya,
Post Graduate Student, Department
of Philosophy and Methodology in
Economics, Faculty of Economics,
Lomonosov Moscow State University
e-mail: elena742000@rambler.ru

Consumption features in the period of post industrialism

Abstract

Purpose of work. The article is devoted to the main consumption features in postindustrial period. Special attention is paid to the sociocultural aspect of the theory of consumption.

Materials and methods. This article provides a comparative analysis of the main characteristics of consumption phenomenon in the period of industrialism and post-industrialism.

Results. The article presents the retrospective of the formation of consumption in different periods of economic development: in a capitalist society, during Fordist-Keynesian epoch, during the age of mass consumption in post-industrial society. The social features of economic development described in the article create the need for further development of production and economic growth, which in turn stimulate society to further cultivating the ideology of consumption.

Conclusion. The results of the research can be used for further study of economic rules and principles in post-industrial society.

Keywords: postindustrial society, industrial society, consumption, needs, the theory of economic development.

Постиндустриальная, или, как ее еще называют, информационная экономика, перевернула многие кажущиеся очевидными экономические законы, принципы экономического взаимодействия, по которым мы жили в недалеком прошлом. Новые экономические сущности, новые факторы производства меняют общее представление об экономическом взаимодействии. Более того, постиндустриальная экономика и все постиндустриальное общество в целом приобретает новые характеристики, которые еще долго будут изучаться учеными.

Концептуально капиталистическое общество проходит в своем развитии следующие последова-

тельные стадии: первая стадия характеризуется отношением товар – деньги – товар. Данный тип отношений складывался еще до распространения ростовщического капитала. Потребление на этом этапе характеризовалось, прежде всего, прева-лированием производства и в большей степени сельского хозяйства. По мере развития банковского сектора, заключающегося в снятии запрета на ростовщичество, деньги начинают играть самостоятельную роль, некоторое время деньги как производные товаров еще связаны с товарным покрытием, фундаментальными свойствами рынка, балансом спроса и предложения и фактически представляют собой инструмент для осу-

ществления торгового обмена. По мере развития банковской системы деньги начинают превращать реальную наличность. Возникает дисбаланс между выдаваемыми банком кредитами и собственными средствами банка, что способствует росту инвестиционного капитала, стимулирует производство, создает основу для развития массового производства, удешевляет его. Данный процесс, безусловно, оказывает влияние и на потребление, которое до этого было ориентировано на сферу потребления скорее товаров, чем услуг, причем среди товаров преобладали товары промышленного производства. Можно наблюдать, как происходит постепенное абстрагирование денег от товаров и кредита от денег. Производство товаров продолжает увеличиваться, но вместе с тем все более существенно возрастает значение банковского сектора. Данное несоответствие послужило основой начала Великой депрессии в США. При помощи кейнсианской модели военной экономики удалось ликвидировать кризис, тем не менее суть противоречия осталась.

Более подробно имеет смысл остановиться на фордистско-кейнсианской эре развития экономики, которая непосредственно предшествует началу тех процессов, о которых пойдет речь в данной статье. Вторая половина прошлого века названа сторонниками теории регулирования в экономике фордистско-кейнсианской эрой (1945г.-1973г.). Данный период, непосредственно предшествовал началу новой экономической эпохи и в то же время заложил основу для ее прихода. Этот промежуток времени характеризовался равновесием экономической системы за счет сбалансированности всех характеристик в экономике. Ф. Уэбстер в своей работе «Теория постиндустриального общества» характеризует вышеназванный период как промежуток времени, в котором существовал баланс между массовым производством и потреблением, а участие государства в экономике поддерживало эту гармонию. В то же время государственные меры по социальному обеспечению способствовали экономическому равновесию и социальной стабильности.

В названии данного периода есть слово «фордистский». Дело в том, что корпорация Г. Форда стала архитипичной для того времени, особенно на пике ее развития в период после Второй мировой войны, когда в ней были представлены все ключевые элементы передового капиталистического предприятия [13]. С начала прошлого века предприятие Форда было флагманом высокотехнологичного массового производства, новатором в области управления, и в то же время предприятие поддерживало высокий уровень заработной платы для своих рабочих, что в свою очередь стимулировало потребление. Более того, Генри Форд был ярким приверженцем массового производства, считал, что данный тип производства повышает

производительность труда, создает комфорт в жизни и новые рабочие места, объем прибыли сильно возрастает и дает возможность «поделиться» ею с рабочими. Рост производительности труда и рациональное использование ресурсов, считал Форд, способны сделать процветающей любую страну, покончить с бедностью и безработицей [13].

Время после Второй мировой войны служит началом эпохи массового потребления. В те годы происходил качественный скачок в удешевлении себестоимости потребительских товаров, расширялись возможности кредитования, существенно возрастала заработная плата. Простые обыватели получили доступ к таким товарам, которые раньше использовались ими в малых количествах или вообще не существовали в их потребительской корзине. Научно-технический прогресс существенно повысил производительность труда и сделал доступным для населения массу товаров и услуг, стоимость которых раньше была выше возможностей среднего потребителя.

В этот период был достигнут баланс между массовым производством и потреблением. Массовое производство обеспечивало более полную занятость, что в свою очередь повышало спрос. Развитие технологий позволяло существенно разнообразить способы рекламирования товаров, повысить их эффективность в разы, что существенно влияло на потребление и, в свою очередь, стимулировало производство.

Извечное противоречие между ограниченностью ресурсов и безграничностью потребностей в период массового потребления отчасти решалось с помощью кредитования.

В 80-е годы модель экономики меняется в сторону еще большего абстрагирования: банковский сектор начинает операции с производными кредитов. Таким образом, мы получаем дальнейшую эволюцию правила товар – деньги – товар. Данная формула разветвляется на различные варианты работы с кредитом. Приведем некоторые из них: товар – деньги – кредит – товар и товар – деньги – кредит – производная кредита (фьючерсы, опционы, свопы и т.д.). В данной системе объем капитала уже в несколько раз превышает товарное покрытие. А. Г. Дугин в своей книге «Конец экономики» охарактеризовал сложившуюся ситуацию как «период бесконечного роста. Нынешняя модель экономики, в его понимании, это апогей капитализма, апогей дериватизма. Время, когда циркуляция экономических потоков заменяет экономические процессы [3].

С точки зрения технологий также произошли грандиозные изменения, в разы ускорился темп развития науки и ее прикладных применений. Технологический и экономический факторы создали новую реальность. Реальность постиндустриального общества, в которой мы сейчас су-

ществом. Это выразилось во многих аспектах. Первое, что хотелось бы отметить, – это то, что темп роста производительности труда ускорялся. На рынке появлялись принципиально новые товары и услуги, более того, срок выхода на рынок технических новинок заметно сократился. Казалось бы, в странах, которые принято называть странами, живущими в эпоху постиндустриализма, должно было бы установиться равновесие, связанное с «насыщением» общества товарами долговременного пользования и в то же время достатком товаров кратковременного пользования (одного цикла). Тем не менее, современный объем производства всех типов товаров растет. Если посмотреть на эту ситуацию со стороны и вне современного контекста, то возникает вопрос: каким образом это осуществляется?

Действительно, во время плановой советской экономики объем производства товаров длительного использования планировался исходя из срока службы этих товаров, количества населения и насыщенности рынка. И, если применить к данной ситуации правило рыночной экономики: потребности формируют спрос, а спрос формирует предложение, то возникает вопрос, каким образом можно вечно стимулировать рост объемов продаж.

Рассмотрим эту формулу более подробно. Отправной точкой в данной последовательности являются потребности. Во времена, предшествующие постиндустриализму, потребности уже считались безграничными, но в то же время исходили из природы самого человека. Удовлетворив потребности в определенной сфере, человек приступал к реализации своих потребностей иного, более высокого уровня. Так, Абрахам Маслоу утверждал, что люди имеют множество различных потребностей, но выделял семь основных категорий. В порядке повышения уровня значимости их можно расположить следующим образом: физические (голод, жажда, половые потребности), потребности в безопасности, заключающиеся в комфорте, безопасности жизни, потребности в принадлежности и любви, потребности в уважении и признании, познавательные потребности (интерес к знаниям, познавательная активность), эстетические потребности (стремление к гармонии, порядку, красоте), потребности в самоактуализации, выражающиеся в развитии своей личности, творческом и духовном росте. Таким образом, удовлетворив потребности более низких категорий, человек выходил на новый уровень. Исходя из этой теории можно было бы предположить, что в результате массового производства мы удовлетворяем человеческие потребности в продуктах питания, в предметах быта, обеспечивающих ему комфортную жизнь и переходим на новый уровень – на потребность в знаниях, а в идеале на вершину пирамиды – на уровень реализации духовных потребностей,

творческой самореализации. Но данная формула, очевидно, приведет к остановке экономического роста, что в эпоху кредитования грозит для экономики губительными последствиями.

Основной момент в поддержании роста – это формирование самих потребностей. В этом кроется важная отличительная черта потребления в эпоху постиндустриализма. Действительно, мы можем увидеть, как со второй половины 60-х годов прошлого века начали возрастать затраты корпораций на рекламу, причем принцип самой рекламы резко поменялся. Теперь реклама не просто показывает, что является лучшим среди конкурентов, но и убеждает, что товар действительно нужен потребителю. Здесь уместно будет опять вернуться к пирамиде Маслоу. Для своих целей реклама использует игру на потребностях человека не одного уровня. Покупая определённый тип товаров, мы ощущаем себя принадлежащими к определенному кругу, реализуя таким образом свою потребность в уважении, признании, социальной активности. Таким образом, реклама задействует все уровни человеческих потребностей, но в суррогатном смысле. Итак, возвращаясь к вышеприведенному правилу (потребности формируют спрос, который в свою очередь формирует предложения), мы получаем, что увеличивая потребности, мы создаем увеличение спроса, а это обеспечивает рост производства.

М. Б. Ракитных в своей диссертационной работе говорит о потреблении как о социокультурной практике, каждый конкретный акт которой можно определить как усвоение идеи социальных отношений, выраженной в знаках. Кроме того, в рамках социокультурного подхода она обосновывает социокультурную природу потребления. Потребление в постиндустриальном обществе имеет знаковую, симулятивную и бесконечную природу, что выводит потребление за рамки экономической сферы и делает его основным социокультурным процессом, поглощающим собой все социальные отношения [11].

Данный подход и определения заимствованы из труда Ж. Бодрийяра «Общество потребления», в котором он проповедует мысль о том, что люди никогда не потребляют объект в его потребительной ценности, он всегда предстает в потреблении как знак статусной иерархии, или приближая человека к определенной группе, или отдаляя его от нее. Выбор человека в области потребления отнюдь не является свободным, на деле человек испытывает принуждение к дифференциации. Именно это, по Бодрийяру, объясняет безграничный характер потребления, ведет к тому, что потребительский спрос обгоняет гигантский рост производительности, составляя для производства «резервную армию потребностей», стимулирующих экономический рост [2].

Еще одним фактором, стимулирующим товарооборот, влияющим на увеличение объемов

продаж является иной подход к реализации потребительских свойств товаров. В дофордистскую и фордистскую эру значимым фактором в приобретении товаров являлись качественные характеристики самих товаров, в частности срок их службы. По мере развития научно-технического прогресса и глобализации, а именно выносу производств в страны с более дешевой рабочей силой, стимуляция спроса требовала увеличения товарооборота, в частности уменьшения срока службы товаров. Стала формироваться следующая политика: товар имеет органичный ресурс использования, данный фактор стимулирует покупку нового товара через определенный срок. Поломка купленного товара приводит к покупке нового, так как стоимость услуг починки слишком высока. Основная формула новой экономики: снижаем цену – повышаем оборот. Низкая цена возможна лишь при массовом производстве, причем массовом производстве под нужды конкретного потребителя, предварительно сформированные для него же производителем.

Таким образом, можно отметить, что концепция постиндустриального общества выдвигает на первый план потребление как главный социальный и культурный процесс и идеологию потребления как ключевую особенность постсовременности. Важно подчеркнуть, что потребление в постиндустриальном обществе выходит за рамки экономических отношений, а становится также социокультурным процессом, задействующим основные уровни человеческих потребностей. Более того, особенности экономического развития общества, показанные в статье, создают необходимость дальнейшего развития производства и экономического роста, что в свою очередь стимулирует общество к дальнейшему культивированию идеологии потребления.

В рамках социокультурного подхода выявляются факторы бесконечности потребления в условиях современности. Концепция бесконечного потребления определяет увеличение и изменение потребностей. В связи с этим особенно важным представляется исследование социокультурной природы потребления, так как ее значение чрезвычайно важно для понимания самой сути феномена потребления и использования социокультурных особенностей и закономерностей для прогностических и аналитических исследований в этой области.

Литература

1. Белл Д. Социальные рамки информационного общества. Сокращ. перев. Ю. В. Никуличева // Новая технократическая волна на Западе. Под ред. П. С. Гуревича. М., 1988. С. 330.
2. Бодрийяр Ж. Общество потребления. М: Республика, 2004. С.152.
3. Дугин Г. А. Конец экономики. М: Амфора 2010. С. 480.
4. Дятлов С. А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование. Монография. СПб.: Астерион, 2008. 416 с.
5. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. URL: <http://lib.guru.ua/ECONOMY/inozemcew.txt>
6. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. М., 1998.
7. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. М.: Прогресс, 1966. С. 462.
8. Мирошников Н. И. Рыночная трансформация экономики сферы услуг // Отраслевая экономика I УЭК. 2011. № 12.
9. Платонова Н. А., Вапнярская О. И. Парадигмы феномена личного потребления. URL: <http://www.pandia.ru/text/77/202/65376.php>
10. Ракитных М. Б. Социокультурная природа феномена потребления в обществе. Автореф. дисс. к.ф.н. Томск, 2004.
11. Рыбалкина О. А. Развитие потребительского спроса в условиях постиндустриальной экономики. Автореф.дисс. к.э.н. Самара, 2011.
12. Сиднева Ю. Е. Информационные услуги в системе экономических отношений: теоретический аспект. Автореф. дисс. к.э.н. Томск, 2001.
13. Уэбстер Ф. Теории информационного общества. М.: Аспект Пресс, 2004. 400 с.

References

1. Bell D. (1988) The social framework of the information society. *New technocratic wave in the West*, p. 330.
2. Baudrillard J. (2004) *Consumer Society*, p. 152.
3. Dugin G. A. (2010) *End of Economics*, p. 480.
4. Woodpeckers S. A. (2008) *Information and network economy: structure, dynamics and regulation*.
5. Foreigners V. L. *Modern post-industrial society: nature, contradictions and prospects*. URL: <http://lib.guru.ua/ECONOMY/inozemcew.txt>
6. Foreigners V. L. (1998) *Outside of the economic society*.
7. Machlup F. (1966) *Production and dissemination of knowledge in the United States*, p. 462.
8. Miroshnikov N.I. (2011) *Market transformation of the service sector of the economy. Industry Economics I Wax*, no. 12.
9. Platonov N. A., Vapnyarskaya O. I. *Paradigm phenomenon of personal consumption/* URL:<http://www.pandia.ru/text/77/202/65376.php>
10. Rakitnyh M. B. (2004) *The socio-cultural nature of the phenomenon of consumption in the society*.
11. Rybalkina O. A. (2011) *Development of consumer demand due to the post-industrial economy*
12. Sidneva Y. E. (2001) *Information services in the system of economic relations: a theoretical aspect*.
13. Webster F. (2004) *Theories of the Information Society*.

УДК 321.7

П. И. Осипов,

доцент, заместитель заведующего кафедрой «Конституционное и муниципальное право», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
e-mail: Osipovpi@yandex.ru

И. П. Дорошина,

студентка 2-го курса факультета «Государственное и муниципальное управление», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
e-mail: Osipovpi@yandex.ru

Политическая элита в современной России

Аннотация

Цель работы. Выявить особенности современной политической элиты и проанализировать её влияние на функционирование политической системы общества.

Материалы и методы. В статье выявлена роль политической элиты в принятии политических решений. Раскрыто понятие, описаны структура и состав политической элиты. Рассмотрен механизм её формирования и функционирования. Освещены подходы к теоретическому рассмотрению политической элиты. Выявлены недостатки избирательного процесса. Определены перспективы развития политической элиты.

Результат. На основе изученных теоретических и практических материалов выявлены особенности политической элиты, раскрыты недостатки механизма рекрутирования и выявлена необходимость усовершенствования современной системы формирования политической элиты.

Заключение. Результаты проведённого исследования могут быть использованы органами власти для повышения уровня политической культуры.

Ключевые слова: политическая элита, система формирования политической элиты, функции политической элиты, избирательный процесс.

P. I. Osipov,

Associate Professor, Deputy Head of Department «Constitutional and Municipal Law», Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia,
e-mail: Osipovpi@yandex.ru

I. P. Doroshina,

2nd year student of the faculty «State and municipal management», Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia,
e-mail: Osipovpi@yandex.ru

The political elite in modern Russia

Abstract

Purpose of work. To reveal the features of modern political elite and to analyze its influence on functioning of the political system.

Materials and methods. The article reveals the role of political elite in the political decision-making. The concept, structure and composition of the political elite are described. The mechanism of its formation and functioning is considered. The approaches to the theoretical consideration of the political elite are covered. The weaknesses of the electoral process are revealed. The prospects of development of political elite are identified.

Result. On the basis of the reviewed theoretical and practical materials peculiarities of political elite are revealed, weaknesses of recruitment mechanism are covered and the necessity of improvement of a modern formation system of political elite are disclosed.

Conclusion. The results can be used by authorities to improve the political culture of society.

Keywords: political elite, the formation system of political elite, functions of political elite, the electoral process.

Характер и содержание политического режима, направленность и эффективность политических и социальных преобразований зависят от результатов деятельности политической элиты. Наличие конкуренции и прозрачность механизма формирования и функционирования политической элиты определяет формирование партийной системы и важнейших политических институтов гражданского общества. Поскольку политическая элита является главной политической силой общества, а при отсутствии экономического противостояния обладает всей полнотой власти, то без учёта особенностей процессов ее формирования и функционирования невозможно анализировать и прогнозировать состояние и развитие политической системы общества в целом.

Нынешнее состояние сложившейся в России политической элиты обязывает к поиску путей обеспечения ее более тесной связи с теми, кому она должна служить [3]. Политическая элита олицетворяет собой власть, которая в силу того, что сопряжена с распределением ценностей и ресурсов, открывает широкие возможности для реализации индивидуальных интересов элиты и ее окружения. Многие политологи справедливо отмечают, что среди политической элиты России сейчас невероятно много лиц, для которых судьба страны безразлична. Политическая элита должна идейно повышать социальную активность населения, поэтому состав обладателей власти должен быть качественным и безупречным. Все острее встает проблема становления квалифицированной, высокопрофессиональной политической элиты, которой могло бы доверять население. Российскому обществу необходимо создавать подобного рода элиту, прилагая значительные усилия для того, чтобы с помощью демократических и юридических норм и механизмов, в том числе и посредством законных и обоснованных привилегий, проводить довольно жесткий отбор новых политиков, способных взять персональную ответственность за преобразования в стране и действовать исключительно в интересах государства. Трудности возникают по той причине, что партийная система не только не сформирована до конца и неадекватно выражает социально-политические интересы, но и постоянно реорганизуется, что вызывает недоверие к политической власти. Данные процессы обуславливают актуальность проблемы формирования и функционирования политической элиты России.

Политическая элита – одно из самых употребляемых в политическом и социально-экономическом лексиконе понятие. Оно является довольно спорным в силу того, что является многозначным и употребляется в разных социальных науках – политологии, социологии, культурологии. Пер-

степенной задачей является освещение политической элиты в рамках политологии.

Прежде всего, необходимо рассмотреть понятие элиты. О. Крыштановская на основе анализа различных теорий элит (В. Парето, Х. Лассуэлла, К. Маннгейма, Т. Парсонса, М. Джиласа, К. Маркса, Дж. Гэлбрейта) даёт следующее определение рассматриваемому понятию: элита – это правящая группа общества, являющаяся верхней стратой политического класса и обладающая максимумом власти. Элитой принимаются основные решения государственного масштаба, она находится на вершине государственной пирамиды и контролирует стратегически важные ресурсы. Эта группа не обладает никакими особыми качествами, достоинствами. К ней можно отнести как людей выдающихся способностей и образцы нравственности, так и вовсе бездарных людей и даже жуликов [6].

Понятие политической элиты незначительно отличается от понятия элиты. Наиболее общим является определение О. В. Гаман-Голутвиной: политическая элита – это люди, которые обладают наибольшими властными политическими и экономическими ресурсами, а их важнейшей функцией является принятие стратегических социально-политических решений [4]. Иначе говоря, это высший, привилегированный социальный слой, осуществляющий функции управления и влияния в обществе. Он представлен людьми, которые занимают высокое положение в обществе и обладают престижем, максимальной властью и богатством.

Выделяют следующие черты политической элиты:

- 1) меньшинство общества;
- 2) избранность принадлежащих к «элите» лиц;
- 3) высокий социальный статус;
- 4) значительный объем государственной и информационной власти;
- 5) доступ к ресурсам власти (экономическим, военным, информационным, силовым, социальным, административным);
- 6) непосредственное участие в осуществлении власти;
- 7) обладание привилегиями;
- 8) способность и возможность принимать и реализовывать общезначимые политические решения;
- 9) групповая связанность взаимными интересами по сохранению общественно-политической системы [1].

Политическая элита является частью властвующей элиты, которая включает в себя экономическую, культурную, военную, научную, идеологическую и политическую элиты. Политическая элита является центральным звеном государственного управления. Она формируется в результате «естественного отбора» из личностей,

которые обладают определенными способностями, профессиональными умениями, знаниями, навыками. От деятельности политической элиты, обладающей инструментами власти, значительно зависит направление и ход политического развития общества, функционирование всей политической системы в целом [2].

Политическая элита характеризуется стремлением к обособленному существованию во всех основных сферах социального бытия. По этой причине создаются особые зоны и виды жилья, особый вид транспорта и траектории передвижения: дорогие автомобили, бизнес-класс в общественном транспорте; образуются специальные средства связи, магазины для представителей политической элиты, специальные системы обслуживания, досуга и отдыха, специфические правила поведения и морали. Политической элите отводится привилегированное место: обладая властью, она имеет возможность распоряжаться основной частью богатства и ресурсов общества, а также жизнью и свободой граждан [10].

Политическую элиту составляют в основном профессиональные политики высокого ранга, которые наделены властными функциями и полномочиями, высшие государственные служащие, которые способны участвовать в разработке и реализации политических программ, а также в выработке и осуществлении стратегии общественного развития. Политическая элита России включает президента, премьер-министра, непосредственное окружение президента, депутатов Федерального собрания (депутатов Государственной Думы и членов Совета Федерации), глав администраций и депутатов законодательных собраний субъектов федерации, мэров крупных городов, руководителей органов государственной власти, ведущих политических партий, фракций в парламенте членов правительства, судей Конституционного, Верховного, Высшего арбитражного судов, аппарат администрации президента, членов Совета безопасности, полномочных представителей президента в федеральных округах, глав властных структур в субъектах федерации, высший дипломатический и военный корпусом, руководство политических партий и крупных общественных объединений, лидеров различных политических партий и общественно-политических движений, руководителей избирательных округов – тех, кто занимает высокие посты в законодательной, исполнительной и судебной ветвях власти.

Политическая элита внутренне дифференцирована по объему властных полномочий и потому имеет сложную структуру.

1. Высшая политическая элита.

Она оказывает непосредственное влияние на принятие решений, наиболее значимых для всего государства. Принадлежность к ней обуслов-

ливается репутацией, положением в структурах власти финансовыми ресурсами (так называемые «олигархи»).

2. Средний слой политической элиты.

Выделение этой структурной единицы происходит на основе доходов, профессионального статуса и образования. К этому слою относятся лишь те, кто соответствует всем трем критериям.

3. Административная функциональная элита, или бюрократическая.

Этот слой формируется из государственных служащих, которые занимают высшие позиции в министерствах, департаментах и других органах государственного управления. Их задача – подготовка политических решений и организация их реализации в тех структурах государственного аппарата, где они осуществляют непосредственное руководство. Представителями этой структурной единицы являются не только те, кто участвует в управлении, но и те, кто не имеет непосредственного отношения к управлению: наиболее влиятельные и административные круги, руководители средств массовой информации, учебно-просветительских учреждений, члены семей влиятельных лиц.

Существует три основных подхода к теоретическому рассмотрению политической элиты.

1. Позиционный – этот подход устанавливает степень политического влияния лица, исходя из того, какую позицию он занимает в системе власти. К элите, прежде всего, можно отнести членов правительства и парламента. Этот подход преувеличивает роль лиц, которые обладают лишь номинальной властью, и игнорирует возможное влияние «теневых» фигур.

2. Репутационный – данный подход основан на составлении экспертами рейтингов ведущих политиков. При таком подходе результаты могут оказаться ненадежными в силу того, что вероятность субъективности мнения.

3. Анализ принятия решений – базируется на выделении лиц, которые принимают стратегически важные решения. Этот способ рассмотрения подразумевает истолкование власти как способности влиять на принятие решений [4].

Являясь компонентом политической системы, элита выполняет определенные функции:

1) стратегическую (предполагает политическое проектирование, разработку политической программы действий посредством генерирования новых идей, которые отражают интересы общества, выработку, легитимизацию и реализацию общей стратегии реформирования общества; инициирование социальных изменений и выработку политических идеологических доктрин, конституций, законов, программ реформ);

2) организаторскую (представляет собой осуществление выработанного курса на практике,

создание и коррекцию институтов политической системы и механизма воплощения управленческих решений в жизнь, назначение кадрового аппарата органов управления, контроль за исполнением политических решений);

3) функцию социального мониторинга (предусматривает непрерывное изучение интересов различных социальных групп, эффективное представление, выражение, отражение и защиту в политических программах совокупного интереса и потребностей различных социальных слоев и групп населения, интегрирование различных интересов и волеизъявлений в единую результирующую волю с целью расширения социальной базы);

4) функцию защиты ценностей и идеалов (для неё характерно обеспечение консенсуса по основополагающим принципам жизнедеятельности государства, защита социальных целей, идеалов и ценностей, характерных для общества);

5) интегративную (включает в себя укрепление стабильности и единства общества, объединение общества на базе сформулированных элитой ценностей, устойчивости его политической и экономической систем, недопущение и разрешение конфликтных ситуаций, преодоление межгрупповых конфликтов и разногласий);

6) функцию рекрутирования (осуществляется выдвижение политических лидеров из своей среды).

Выполняя эти функции, политическая элита обеспечивает интеграцию, субординацию и отражение в политических установках интересов различных социальных групп населения и создает механизм воплощения политических проектов в жизнь.

Вопрос об особенностях формирования политической элиты является одним из самых важных. Политическая элита представляет собой открытую систему, поэтому она принимает тех индивидов, которые обладают необходимыми для лидерства качествами [9]. Социальная представительность и качественный состав политической элиты во многом зависят от систем их формирования.

Механизм рекрутирования политической элиты – это принципы выдвижения в ее состав новобранцев, которые неизбежно разнятся в зависимости от общественного строя и исторической эпохи. К таким принципам можно отнести кровное родство, наследование, владение собственностью, профессиональную компетентность, партийную принадлежность, личную преданность, старшинство или выслугу лет и протекционизм [4].

Выделяется две наиболее распространенные системы формирования политической элиты:

1) антрепренерская (предпринимательская) система – отбор кандидатов на властные позиции осуществляется из различных по имущественному положению групп общества с учётом его личностных качеств и способности нравиться людям. Данная система характеризуется демократизмом,

открытостью, ограниченным числом фильтров. Изобретательность, остроумие, активность являются главными критериями при отборе на руководящие посты. Эти качества являются важнее, чем профессиональная компетентность и качество образования. Однако велика вероятность прихода в политику случайных лиц, авантюристов, способных производить лишь внешний эффект;

2) система гильдии – данная система предполагает медленное, постепенное продвижение кандидата вверх по ступеням власти. Отбор кандидатов осуществляется из определенных социальных групп или партии с учётом множества требований: уровня образования, партийного стажа, опыта работы с людьми. Система гильдий закрыта и ориентирована на узкий круг руководящих работников. Склонность к воспроизводству одного типа руководителей вызвана отсутствием конкуренции. Это обрекает элиту на постепенное вымирание или превращение в замкнутую касту. Однако предсказуемость в политике снижает возможность конфликтов внутри элиты, что является явным преимуществом данной системы.

Особую разновидность системы гильдии представляет номенклатурная система, которая основана на исключительно государственной собственности, директивном планировании и административном управлении. Её чертами является всевластие, предельная замкнутость, корпоративная солидарность, закрытая система привилегий и строгая иерархия. Эта система близка к элите закрытого типа. Назначение руководителей практически любого уровня происходило с согласия соответствующих партийных органов, и кандидат последовательно продвигался по служебной лестнице, осуществлялся показательный «активизм». Такая система исключает конфликты внутри элиты и обеспечивает преемственность политического курса.

Политическая элита, обладающая значительной долей власти, определяет вектор развития государства. Согласно результатам исследования, проведенного Институтом социологии РАН, модель российской демократии носит элитистский характер, поэтому считаю необходимым рассмотреть особенности политической элиты современной России [5].

Прежде всего, нужно проиллюстрировать, как применяются на практике системы рекрутирования политической элиты. Эффективность системы рекрутирования обеспечивается такими факторами, как широта ее социальной базы, круга лиц, осуществляющих отбор элиты, и механизм отбора.

В СССР рекрутирование политической элиты осуществлялось по системе гильдий, а точнее по номенклатурной системе. Эта система зародилась в СССР, а затем существовала ещё в нескольких социалистических государствах. В рам-

как этой системы партийные органы выбирали кандидата, которого постепенно двигали по служебной лестнице. Выборы в советский период носили, как правило, формальный характер, были безальтернативными и часто непрямыми [6]. Из-за неизменности состава политической элиты происходил своеобразный застой, который вел ее к краху.

С 1991 года, после распада Советского Союза, повсеместно стала применяться вполне демократическая форма всенародных альтернативных выборов. Выборы стали одним из основных каналов формирования политической элиты. Эта форма является частичным проявлением предпринимательской системы рекрутирования элиты.

Данная система рекрутирования имеет недостаток – люди желают видеть во власти лучших, но к власти могут прийти случайные лица или авантюристы, которые, хотя и производят внешний эффект, не способны к принятию эффективных управленческих решений [8]. На наш взгляд, эта система показала свою несостоятельность в 90-е годы и в начале 2000-х, когда у власти находились люди, не имевшие опыта работы в сфере своей деятельности и как таковых способностей к управлению. Сейчас эта тенденция идет на убыль. В политической элите возрастает доля лиц, имеющих высшее образование и ученую степень, а также растёт число госслужащих, прошедшую специальную подготовку в вузах страны.

Недостатком российской избирательной системы являются существующие лазейки для недобросовестных участников избирательного процесса:

1) возможность сформировать такую избирательную систему, которая гарантировала бы победу определенным лицам при любом исходе;

2) использование административного ресурса власти для снятия принципиальных соперников с выборов через суды, что в большинстве случаев происходит по причинам, не соответствующим действительности;

3) подтасовка результатов выборов [6].

Таким образом, механизм формирования политической элиты в России представляет собой симбиоз двух систем рекрутирования: антрепренерской и системы гильдий. Он приобретает всё больше схожих черт с советской номенклатурой: во-первых, он адаптировал под себя демократические институты и порядки; во-вторых, он явился основой для нового класса чиновников и собственников, которые продолжают активно воздействовать на все направления государственной политики. Наглядным примером данной особенности является процесс возврата ко многим базовым принципам управления государством, которые были характерны для позднесоветского периода, в модернизированном, технократическом виде с весны 2000 года. В. В. Путин принял решение

вернуть Россию к традиционному для нее укладу, признавая оптимальной ту стратегию развития, которая была задумана еще в начале 80-х годов главой КГБ СССР Ю. В. Андроповым. Суть стратегии заключается в возврате к управляемости государства во всех важных сферах жизни [7].

Формирование новой избирательной системы в России будет находиться под значительным влиянием общего направления изменений, происходящих в России. На данном этапе политическая элита находится в поиске наиболее эффективных избирательных технологий, эффективных в смысле реализации стоящих перед ней политических задач, поэтому на сегодняшний день говорить об окончательно сложившейся избирательной системе в России вряд ли правомерно.

Таким образом, первой особенностью политической элиты России является специфика избирательной системы как канала рекрутирования политической элиты.

В качестве следующей особенности можно выделить закрытость политической элиты.

Законодательно политическая элита признаётся открытой, но на самом деле она является закрытой, поскольку избранным в политическую элиту может оказаться далеко не каждый желающий. Несмотря на происшедшую смену политической элиты, особенности формирования претерпели незначительные изменения. Современная политическая элита формируется из представителей узкого привилегированного слоя и воспроизводится на своей собственной основе. Обновление состава политической элиты происходит за счёт неформальных каналов формирования элиты – через родственников, знакомых, земляков, сослуживцев. В России отсутствуют открытые механизмы формирования политической элиты. Российская политическая элита – это группа назначенных лиц, которые ориентированы на адаптацию к сложившемуся порядку и не обладают авторитетом и влиянием, признанием законности того, что они входят в этот слой.

Необходимо отметить особое влияние такого источника информации, как СМИ, в частности сети Интернет. Интернет воздействует на формирование общественного мнения об элитах и их действиях. Благодаря доступности и открытости средств массовой информации, граждане имеют возможность получать оперативную информацию, на основе которой формируется их взгляд на происходящие события и их гражданская позиция.

Современная российская политическая элита характеризуется использованием ранее существовавшего опыта, низкой публичностью и сравнительно низким уровнем конкуренции в элите, доминированием административных каналов рекрутирования элит, господствующим политическим положением института Президента, до-

минированием федерального центра во взаимоотношениях с региональными элитами.

Согласно лидирующему по показателю вероятности реализации инерционному прогнозу Е. Б. Шестопал, подобная политическая ситуация связана с риском роста отчужденности от власти широких слоев населения. Россия будет не в состоянии создать сильные политические институты и будет обладать недостаточными стимулами к улучшению качества политической элиты. Подобная обстановка кажется стабильной, имеющей относительно благоприятные внешние условия, но несёт в себе значительные внутренние риски [11].

На наш взгляд, российское общество подошло к такому рубежу, когда люди не принимают, бездействуя, то, что дано, а начинают искать пути и способы более активного влияния на окружающую жизнь. Эти активные группы и слои населения постепенно начинают включаться в общественную и политическую жизнь.

Возможные изменения в политической системе будут вызваны возросшей активностью и заинтересованностью граждан, которые осознают, что в их силах изменить состав политической элиты, которая принимает все управленческие решения, но для этого потребуются изменение некоторых демократических институтов и процедур.

Литература

1. Ашин Г. К. Понятие «элита» и его роль в политических исследованиях // *Философия науки*. 2005. № 7.
2. Баранов Н. А. Политические отношения и политический процесс в современной России. М., 2011.
3. Бутова Т. В., Рагулина Ю. В. Теория и практика взаимодействия властных структур и бизнеса. М.: Кнорус, 2013.
4. Гаман-Голутвина О. В. Определение основных понятий элитологии // *Полис*. 2000. № 3.
5. Кононенко В. А. Состояние современной российской политической элиты // *Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки*. 2013. № 4.
6. Крыштановская О. Анатомия российской элиты. М.: Захаров, 2005.
7. Крыштановская О. Back to the USSR. Новая российская элита // *Новое время*. 2008. № 16.
8. Ледяев В. Кого относить к элите? // *Общество и экономика*. 2008. № 3.
9. Мировая политическая мысль. Справочник персоналий // *Финансовая акад. при Правительстве Российской Федерации (АФ) Каф. соц.-полит. наук*; [М. А. Эскиндаров и др.]; Под общ. ред. Я. А. Пляйса и Г. В. Полуниной. М., 2013.
10. Старостин А., Понеделков А. Современные российские элиты // *Политическая наука*. 2004. № 3.
11. Шестопал Е. Б. Политическое будущее России в среднесрочной перспективе. Возможные сценарии политического развития до 2015–2020 гг. URL: http://www.ino-center.ru/news/doc/224_shestopal.pdf.

References

1. Ashin G. (2005) The concept of “elite” and its role in policy research // *Philosophy of Science*, no. 7.
2. Baranov N. A. (2011) Political relations and political process in modern Russia.
3. Butova T., Ragulina Y. (2013) Theory and practice of interaction between authority and business.
4. Gaman-Golutvina O. (2000) Definition of basic concepts in the science of elite. *Polis*. 2000, no. 3.
5. Kononenko V. (2013) State of contemporary Russian political elite. *Humanities, socio-economic and the social sciences*, no. 4.
6. Kryshstanovskaya O. (2005) Anatomy of the Russian elite.
7. Kryshstanovskaia O. (2008) Back to the USSR. The new Russian elite. *New time*, no. 16.
8. Ledjaev V. (2008) Who belongs to the elite? *Society and Economy*, no. 3.
9. World political thought. References Personnel (2013).
10. Starostin A., Ponedelkov A. (2004) Modern Russian elites. *Political Science*, no. 3.
11. Shestopal E. The political future of Russia in the medium term. Possible scenarios of political development in 2015–2020: Scientific work. URL: http://www.ino-center.ru/news/doc/224_shestopal.pdf.

УДК 17.022.1

В. Н. Гурьянчик,
кандидат исторических наук,
доцент, заведующий кафедрой
менеджмента Московской академии
предпринимательства
при Правительстве Москвы
(Ярославский филиал),
г. Ярославль, Россия
e-mail: mosap.yaroslavl@bk.ru

Религиозно-философские основы российской этики бизнеса

Аннотация

Цель работы. Анализ особенностей влияния православных этических норм хозяйствования на российский бизнес.

Материалы и методы. Исследование положений экономической доктрины Русской Православной Церкви относительно этики бизнеса основано на изучении «эталона хозяйственного рационализма православия». Проанализировано влияние православной воцерковленности на решение этических проблем бизнеса.

Результат. Рассмотрены основные концептуальные православные принципы и нормы ведения бизнеса, которые могут быть положены в основу российской этики бизнеса. Сформулированы основные положения православной этики бизнеса. Исследовано отношение российского общества к нравственным и этическим принципам трудовой и предпринимательской деятельности.

Заключение. Результаты исследования могут быть полезны для российских организаций, заинтересованных в укреплении корпоративной культуры.

Ключевые слова: этика бизнеса, христианская этика, мораль, Русская Православная Церковь, принципы хозяйствования, российский бизнес.

V. N. Guryanchik,
Ph.D. in History, Associate Professor,
Head of the Department of Management
Moscow Academy of Entrepreneurship
the Government of Moscow (Yaroslavl
Branch), Yaroslavl, Russia
e-mail: mosap.yaroslavl@bk.ru

Religious and philosophical foundations of Russian business ethics

Abstract

Purpose of work. To analyze the influence of Orthodox management ethics on Russian business.

Materials and methods. The investigation of business ethics described in the economic doctrine of the Russian Orthodox Church is based on the study of the «standard of economic rationalism in Orthodoxy». The influence of Orthodox churching on the solution of ethical business issues is analyzed.

Results. The basic conceptual orthodox principles and norms of business conduct which can be the basis of for the Russian Business ethics are investigated. The main provisions of the Orthodox business ethics are formulated. Russian society's attitude to ethical principles of labor and business activities is examined.

Conclusion. The results of the research can be useful for the Russian organizations interested in strengthening corporate culture.

Keywords: Business ethics, Christian ethics, moral, Russian Orthodox Church, principles of economy, Russian Business.

Этика бизнеса – относительно новое для российской экономики понятие. Как область знаний этика бизнеса сформировалась еще в 1970-е гг. в США. Существует достаточно большое количество определений этого понятия. Например, Л. Нэш предлагает следующее: «Этика бизнеса – это изучение соответствия моральных норм человека деятельности и целям организации. Она не является простым набором моральных стандартов, а представляет собой настоящий инструмент анализа и решения проблем, которые встают перед нравственным человеком, занимающим-

ся бизнесом» [1]. Экономическая энциклопедия под редакцией академика Л. И. Абалкина дается следующее определение предпринимательской этике: «Этика предпринимательства – совокупность нравственных норм поведения субъектов рыночной экономики, позволяющих достичь максимально возможного соответствия индивидуалистических целевых функций хозяйствующих субъектов общественным интересам...» [12]. Как считает Ю. Петрунин «дать определение этики бизнеса – это все равно, что прибить желе к стене. Этика бизнеса пытается доказать, что мораль –

такая же важная категория деловой жизни, как капитал, инвестиции, бухгалтерский и управленческий учет, стратегический план» [8].

Современная российская управленческая действительность – это жесткая конкуренция, в которой бизнесмены предпочитают приносить в жертву этические принципы хозяйствования в угоду гарантированной прибыли.

Как полагают многие, отсутствие моральной основы предпринимательства – это лишь негативная черта современной России. Однако современные этические нормы хозяйствования были заложены еще в советское время. Н. Черепанова выделяет три отличительные черты советской системы хозяйственного управления [11]. Во-первых, наличие системы двойных стандартов, когда стремление унести что-либо с работы не только не порицалось, но и приветствовалось. «С мясокомбината уносят говяжьи тушки. С текстильной фабрики – пряжу. С завода киноаппаратуры – линзы. Тащат все: кафель, гипс, болты, шурупы, радиолампы, нитки, стекла. Зачастую все это принимает метафизический характер. Я говорю о загадочном воровстве без какой-либо разумной цели», – писал Сергей Довлатов [3]. Во-вторых, моральные принципы в советских организациях базировались на жесткой пропаганде и карательных основаниях, что в большинстве случаев не действовало. В-третьих, в советское время формировались и морально-культурологические предпосылки общественной этики. До революции христианская этика являлась основой ведения бизнеса – слово купца считалось нерушимым, а обогащение рассматривалось как источник средств для меценатства.

Исследователи деловой этики не без оснований полагают, что религия во многих культурах является доминирующим фактором, оказывающим влияние на характер деловых связей, этические установки работников, график работы, внешний вид и т.д. Глубокие религиозные и философские убеждения формируют беспрекословно соблюдаемые правила ведения бизнеса. Религиозные верования оказывают влияние на обрядовую сторону жизни верующего, на структуру потребления [2]. Христианство в силу своей неоднородности демонстрирует сложное отношение к предпринимательству.

Большинство концепций современного капитализма в той или иной степени связано с осознанием феномена протестантской трудовой этики. Протестантизм внес свой вклад в формирование и укрепление предрасположенности к предпринимательству. В свое время еще М. Вебер доказал, что «протестантская этика способствовала развитию капитализма даже в самых неблагоприятных условиях». Он сделал вывод о том, что вероятность возникновения современного капитализма без протестантской этики крайне мала [1].

В отличие от протестантизма православие всегда с большим подозрением относилось к «чистому духу стяжательства». Благотворительность не считалась бременем, люди воспитывались с осознанием необходимости помогать попавшим в беду. В советский период влияние православия на хозяйственную жизнь в стране сошло практически на нет.

Некоторые исследователи полагают, что в современных условиях российскому бизнесу необходимо возвратиться к его культурным истокам в вопросах корпоративного поведения. В частности, И. Серикова очертила круг православных принципов, которые могут стать основанием для современного российского бизнеса:

1. Необходимость наличия высших нравственно-религиозных целей хозяйственной деятельности. Организация хозяйственной деятельности и управление ею должны восприниматься как преимущественно духовно-нравственные категории.
2. В процессе управления современным российским предприятием должна быть учтена обусловленная православием самобытная особенность организации труда и производства: трудовая и производственная демократия, общинные и артельные способы организации производства и труда.
3. Современные процессы управления целесообразно выстраивать на основании православной концепции соборности, где подчеркивается не только личность работника, но и значимость работы в команде.
4. Основной акцент в управлении должен быть сделан на достижение не формальной, внешней, а внутренней духовной дисциплины и самоорганизации служащего.
5. Наиболее эффективное руководство коллективом обеспечивается не за счет «предписаний» о «позволенном» и «запрещенном», а на основании обращения к духовным категориям.
6. Управление трудовым коллективом должно строиться на том, что труд для христианина это не совокупность необходимых функций, не средство обогащения, а проявление духовной жизни, добродетель.
7. В процессе управления также должны быть учтены самобытные особенности трудовой и хозяйственной мотивации: преобладание моральных форм стимулирования над материальными [9].

В связи с этим следует подчеркнуть, что множество экономических проблем попадает в поле зрения Русской православной церкви, в том числе и этические основы ведения бизнеса. 4 февраля 2004 г. участники VIII Всемирного Русского Народного Собора приняли «Свод нравственных

принципов и правил в хозяйствовании», в котором содержалось десять основных положений:

1. Не забывая о хлебе насущном, нужно помнить о духовном смысле жизни. Не забывая о личном благе, нужно заботиться о благе ближнего, благе общества и Отчизны.
2. Богатство не самоцель. Оно должно служить созданию достойной жизни человека и народа.
3. Культура деловых отношений, верность данному слову помогает стать лучше и человеку, и экономике.
4. Человек не постоянно работающий механизм. Ему нужно время для отдыха, духовной жизни, творческого развития.
5. Государство, общество, близкие должны вместе заботиться о достойной жизни тружеников, а тем более тех, кто не может заработать себе на хлеб. Хозяйствование – это социально ответственный вид деятельности.
6. Работа не должна убивать и калечить человека.
7. Политическая власть и власть экономическая должны быть разделены. Участие бизнеса в политике, его воздействие на общественное мнение может быть только прозрачным и открытым.
8. Присваивая чужое имущество, пренебрегая имуществом общим, не воздая работнику за труд, обманывая партнера, человек преступает нравственный закон, вредит обществу и себе.
9. В конкурентной борьбе нельзя употреблять ложь и оскорбления, эксплуатировать порок и инстинкты.
10. Нужно уважать институт собственности, право владеть и распоряжаться имуществом. Безнравственно завидовать благополучию ближнего, посягать на его собственность [5].

Таким образом, хозяйственная деятельность может быть общественным служением и исполнением нравственного долга.

Однако, как показали результаты исследования «Отношение российского общества к нравственным и этическим принципам трудовой и предпринимательской деятельности» [7], сегодня отечественное предпринимательство развивается в условиях крайнего недоверия людей друг к другу; бесспорной готовности значимой доли россиян поступиться основными духовно-нравственными принципами, характерными не только для православного христианства, но и для устоев всех основных мировых религий, таких как «не укради», «возлюби ближнего своего» и др.

Для некоторых (но не для всех) моральных предпочтений в исследовании было обнаружено благотворное влияние православной воцер-

ковленности. Это видно в вопросах о готовности разорить обидчика и уволить сотрудников ради сохранения своего места (рис. 1).

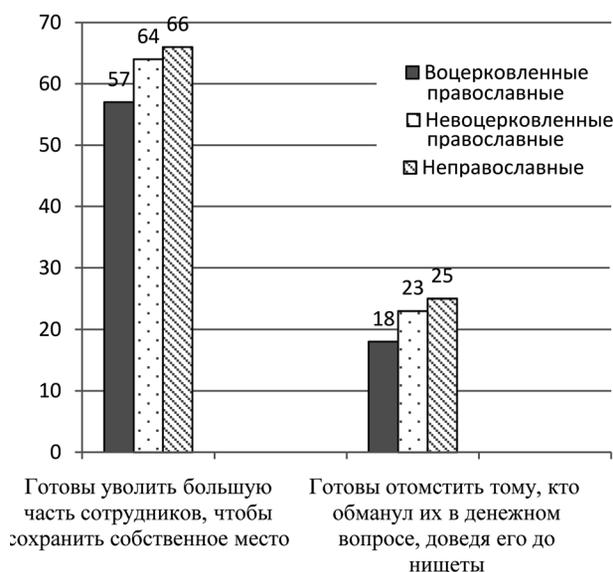


Рис. 1. Влияние православной воцерковленности на решение этических проблем бизнеса

Философы-религиоведы сформировали определенный «Эталон хозяйственного рационализма православия», включающий в себя следующие хозяйственные добродетели:

1. Православный рационализм (в его основе нестрогая прибыльность рыночного обмена, соборность, милосердие и благотворительность, нравственно оправданная богоугодность).
2. Прилежание.
3. Усердие.
4. Предприимчивость (оборотистость).
5. Осмотрительность.
6. Верность и точность в деловых отношениях.
7. Воздержание и милосердие, реализуемое в благотворительности [4, с. 10].

Таким образом, ревнители православной этики предлагают свести этику в области управления и хозяйствования к следующим положениям:

- восстановить отношение к труду как к служению, имеющему непреходящую нравственную ценность, а не как к средству заработка и обогащения;
- пресечь попытки превратить общество в «общество потребления»;
- поставить в центр хозяйствования производителя общественных благ, а не посредника-спекулянта;
- восстановить многоукладность хозяйства при равноправии всех форм собственности и соблюдении принципа социальной справедливости.

- закрепить принцип благотворения как основополагающий принцип, закладываемый при построении организационной и управленческой стратегии российской компании и закреплённый в корпоративных документах.

Литература

1. Бас А. Понятие адекватной причинности и сравнительная социология религии Макса Вебера // РЖ. Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Сер. 11, Социология. 2002. № 1. С. 41.
2. Гаврыленко О. В. Российская деловая культура: тенденции развития // Вестник Московского университета. Сер. 18, Социология и политология. 2011. № 1. С. 98–111.
3. Довлатов С. Чемодан. Рассказы. СПб.: Азбука-классика, 2006.
4. Мchedlov M. P., Filimonov E. G. Религиозный фактор в формировании экономики // Вестник РАН. 1996. Т. 66. № 9. С. 827.
5. Осмачко С. Г. Русская Православная Церковь в начале XXI века: монография / под науч. ред. д-ра ист. наук, проф. М. В. Новикова. Ярославль: Изд-во ЯГПУ, 2013. С. 177.
6. Науменко Т. В. Социальная сфера и ее роль в современном обществе // Экономика и управление: проблемы, решения. 2011. № 1. С. 15–20.
7. Отношение российского общества к нравственным и этическим принципам трудовой и предпринимательской деятельности: краткий отчет исследования. М., 2009. С. 9.
8. Петрунин Ю. Ю. Как прибить желе к стенке? (модели нечеткой логики в этике бизнеса) // Вестник Московского университета. Сер. 21, Управление (государство и общество). 2007. № 3. С. 21–41.
9. Серикова И. А. Гуманитарные принципы управления в современной бизнес-среде // Вестник Московского университета. Сер. 18, Социология и политология. 2008. № 2. С. 119–121.
10. Филимонов Э. Г. Православие и экономика // Российская цивилизация: этнокультурные и духовные аспекты: Энциклопедический словарь. М.: Республика, 2001. С. 312.

11. Черепанова Н. В. Этическое основание российского менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 6. С. 3–10.
12. Экономическая энциклопедия / Л. Абалкин. М., 1999.
13. Nash L. Good Intentions Aside: A Manager's Guide to Resolving Ethical Problems. Harvard, 1990.

References

1. Bass A. (2002) The concept of adequate causation and comparative sociology of religion Max Weber. *RJ. Social sciences and humanities*. Domestic and foreign literature. Ser. 11, Sociology, no 1, p. 41.
2. Gavrylenko O. V. (2011) Russian business culture: development trends. *Bulletin of Moscow University*. Ser. 18, Sociology and Political Science, no. 1, p. 98–111.
3. Dovlatov S. (2006) Suitcase. Stories.
4. Mchedlov M. P., Filimonov E. G. (1996) The religious factor in shaping the economy. *Herald of the RAS*, no. 9, p. 827.
5. Osmachko S. G. (2013) Russian Orthodox Church at the beginning of the XXI century: Monograph, p. 177.
6. Naumenko T. V. (2011) Social sphere and its role in modern society. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*, no 1, pp. 15–20.
7. Attitude of Russian society to moral and ethical principles of labor and business activities: a summary of the study (2009), p 9.
8. Petrunin Y. Y. (2007) How to nail jelly to the wall? (fuzzy logic models in business ethics). *Bulletin of Moscow University*. Ser. 21 Management (state and society), no. 3, p. 21–41.
9. Serikova I. A. (2008) Humanitarian principles of management in today's business environment. *Bulletin of Moscow University*. Ser. 18, Sociology and Political Science, no. 2, p. 119–121.
10. Filimonov E. G. (2001) Orthodoxy and the Russian economy. *Civilization: ethno-cultural and spiritual aspects: Collegiate Dictionary*, p 312.
11. Cherepanov N. V. (2010) Ethical basis of the Russian management. *Management in Russia and abroad*, no. 6, p. 3–10.
12. Economic Encyclopedia (1999).
13. Nash L. Good Intentions Aside: A Manager's Guide to Resolving Ethical Problems (1990).

УДК 141.2:330.101

А. И. Гринюк,
соискатель кафедры социальной
философии философского факультета
МГУ им. М. В. Ломоносова,
e-mail: anne.grinuk@gmail.com

Экономическая картина мира и ее роль в экономической теории

Аннотация

Цель работы. Изучить принципы формирования современной экономической картины, описать процессы, воздействующие на ее формирование.

Материалы и методы. Для решения поставленных задач автор использует междисциплинарный подход, предполагающий интеграцию гуманитарных и естественнонаучных знаний. Исследуется влияние экономической картины мира на поведение человека как главного субъекта экономики.

Результат. В данной статье дается определение экономической картины мира, рассматриваются две сменявшие друг друга в истории научного развития экономические картины и оцениваются перспективы создания третьей, современной нам, экономической картины мира. Осмысливается значение экономической картины мира в развитии экономической теории.

Заключение. Результаты исследования могут быть полезны для осмысления современных экономических процессов и создания инструментов управления ими.

Ключевые слова: экономическая картина мира, научная картина мира, постнеклассическая наука, постнеклассическая экономика, синергетическая система.

Anna I. Grinyuk,
Lomonosov Moscow State University,
applicant at the Department of Social
Philosophy of the Faculty of Philosophy,
e-mail: anne.grinuk@gmail.com

Economic worldview and its role in economic theory

Abstract

Purpose of work. To study principles of modern economic worldview and describe the processes influencing its formation.

Materials and methods. To solve the problems the author uses a multidisciplinary approach, integrating humanities and scientific knowledge. The article investigates the influence of economic worldview on human behavior because Man is the main subject of economy.

Results. The article provides a definition of the notion «economic worldview», describes two successive economic worldviews that dominated in the history of scientific development and evaluates the prospects of shaping the modern economic worldview. It also analyzes the role of economic worldview in the development of economic theory.

Conclusion. The results of the research can be useful for understanding modern economic processes and for the creation of tools to manage them.

Keywords: economic worldview, scientific worldview, postnonclassical science, postnonclassical economics, synergy.

В пространстве научных исследований на современном этапе развития человеческого общества господствует постнеклассическая тенденция к интеграции знаний из гуманитарных и естественнонаучных дисциплин. В экономической сфере широкое распространение получили такие направления науки, как экономическая социология, экологическая экономика, экономическая теория права и экономическая теория культуры. Экономика обратила свое внимание на Человека, сделав его центром и «отправной точкой» всех научных исследований в этой области. Немалый интерес в связи с этим вызывает и господствующая

в наше время экономическая картина мира, влияющая на поведение человека как главного экономического субъекта.

Экономика имеет невероятное значение в жизни каждого члена человеческого общества. Экономике нередко называют «мирской философией», подразумевая под этим, что она призвана решать проблемы повседневной жизни людей, удовлетворять естественные потребности каждого человека в труде, крыше над головой, средствах к существованию.

Экономическая картина мира является одной из специальных научных картин мира, которые

складывались в рамках общего развития науки в ту или иную эпоху. Иными словами, экономическая картина мира в большой степени зависит от существующей общенаучной картины мира.

Исследователи выделяют две экономические картины мира, сменявшие одна другую, и оценивают перспективы создания третьей экономической картины мира в современных условиях социального и геополитического развития.

Первая экономическая картина мира сформировалась в рамках научно-механистической картины мира, у истоков которой стояли И. Ньютон, Г. Галилей, И. Кеплер, О. Кулон, Г. Х. Эрстед, В. Вебер, Р. Декарт, Э. Эйлер, А. Лавуазье, М. В. Ломоносов, Д. И. Менделеев, Т. Гоббс, Г. В. Лейбниц, Ж. О. Ламетри, П. Гольбах. «Онтология этой картины мира предполагает существование реальности, состоящей из отдельных субстанций, и наличие жесткого детерминизма. Любая природная структура в рамках этого подхода является относительно устойчивой, характеризуемой средним временем жизни» [3, с. 81].

Экономическая концепция, созвучная такой научной картине мира, была создана А. Смитом. По мнению специалистов, теория А. Смита пыталась свести законы жизни человеческого общества к законам природы, жизнь человека – к функциям выживания, а его личность – к одностороннему «экономическому человеку». «Экономический человек» – это экономический субъект, «через поведение которого объясняется все происходящее в обществе. Общество минимально регулирует жизнь экономического человека, в основном оно призвано обеспечить свободу его проявления, в частности в экономической жизни – свободу конкуренции» [4, с. 83]. Считается, что «экономический человек» действует рационально, когда стремится к максимизации выгоды (в виде прибыли или удовольствия), а в принятии решений исходит из адекватной оценки всей необходимой ему информации.

Н. Н. Кожевников и В. С. Данилова данную концепцию называют «продуктовой онтологией» и выделяют следующие ее основополагающие черты:

- 1) рынок уравнивает спрос и предложение, в результате чего цены стремятся к некоторому естественно-равновесному значению;
- 2) цены определяются как соотношение трудовых затрат;
- 3) общественный продукт, создаваемый производством и распределяемый в обществе, непрерывно совершает свой кругооборот;
- 4) частные и общественные интересы не противоречат друг другу;
- 5) экономический рост и распределительные отношения строятся в основном за счет ресурсных (материальных) факторов.

Научные методы, которые были представлены в теории А. Смита, соответствуют развитию современной ему науки и логики. Анализ позволял открыть новые свойства изучаемого предмета, синтез – построить его новую структуру. С помощью абстрагирования стало возможным выделить наиболее общие характеристики экономических процессов. Идеализация стала важным инструментом создания «объектов, которые принципиально не могут быть осуществлены в действительности («экономический человек, экономическое равновесие», «невидимая рука»)» [3, с. 82]. А. Смит в своей концепции также использовал классические методы индукции и дедукции.

Вторая научная картина мира сложилась с помощью М. Фарадея, Дж. Максвелла, Л. Больцмана, Ч. Дарвина, Г. Менделя, А. Эйнштейна и Н. Бора. В отличие от первой научной картины мира, занимающейся поиском строгих закономерностей природных явлений, вторая научная картина мира концентрирует свое внимание на исследовании случайного, вероятностного и неопределенного. Неклассическая научная картина мира пытается осмыслить роль человека в своем становлении, который отныне не только исследует, но и осваивает, изменяет познаваемую им реальность, природу. Основополагающими принципами этой картины мира можно назвать следующие:

- 1) пространство и время взаимосвязаны и образуют единую четырехмерную конструкцию;
- 2) истина зависит от параметров изучаемого процесса;
- 3) эксперимент приобретает исключительное значение.

Методы, используемые в исследованиях эпохи второй научной картины мира, во многом основываются на эмпирических исследованиях (наблюдение, описание, измерение, сравнение). «Экономические науки этого этапа их развития исследуют не реальность в чистом виде, а некий ее срез, полученный в результате определенных теоретических и эмпирических способов освоения рассматриваемой реальности. Вместо единого объекта исследования имеется множество его проекций, однако каждая из них не является законченным описанием этого объекта» [3, с. 82]. Экономическая наука второй научной картины мира обращается к изучению таких вопросов, как оптимальное использование ограниченных ресурсов, неполная рациональность, ожидания, потребительские предпочтения и склонности, теории игр [6, с. 109].

Н. Н. Кожевников и В. С. Данилова называют вторую экономическую картину мира «поведенческой онтологией», в рамках которой сложилось несколько экономических концепций, наиболее значимыми из которых стали «экономика Дж. Стюарта» и концепция «маржинализма».

Главнейшей методологической проблемой второй экономической картины мира стала необходимость разграничения научных и псевдонаучных идей. Поиски критериев для такого разграничения привели к открытию принципов верификации и фальсификации. Согласно принципу верификации любое научное утверждение может быть соотнесено с фактами чувственного опыта. Принцип фальсификации, предложенный К. Поппером, исходит из того, что любая научная теория является принципиально опровержимой в отличие от мифологического и религиозного знания, которые не могут быть опровергнуты, т.к. основываются не на фактах, а на вере.

Третья научная картина мира в настоящее время находится только на стадии формирования. Свой вклад в ее развитие внесли Г. Хакен, И. Р. Пригожин, В. Манделъброт, В. И. Вернадский, Н. Н. Моисеев, В. С. Степин. Третья научная картина мира, которую некоторые ученые называют «постнеклассической», складывается под воздействием современных нам процессов, таких как:

- 1) глобальный эволюционизм;
- 2) резкое усиление междисциплинарного синтеза знаний;
- 3) информационная революция.

Как отмечает В. С. Пузикова, именно этот этап развития науки впервые пытается представить общенаучную картину мира как единый системный образ Универсума. Многие исследователи отмечают тенденцию современной науки к интеграции знаний, междисциплинарности. Поскольку в современном мире как в гуманитарных, социальных, так и естественных науках все больше прогрессирует тенденция целостности, объединенности разнородных элементов действительности, то мировоззренческие рефлексии оказывают значительное влияние на развитие научной картины мира, т.к. сложность противостояния элементов современности обуславливает поиск единства.

Характерные черты постнеклассического этапа развития науки отмечает Э. И. Газизуллина: «В постнеклассический период внимание науки переключается с явлений повторяемых и регулярных на «отклонения» всех видов, на побочные и неупорядоченные явления, изучение которых приводит к весьма важным выводам. Происходит становление и развитие синергетического подхода в понимании любых, в том числе экономико-социальных процессов. Согласно этому подходу экономико-социальные системы, накапливая структурную информацию, постоянно повышают уровень своей организации» [2].

Важнейшим направлением экономических наук в настоящее время является целенаправленная инновационная деятельность. Онтология экономических наук ориентирована на устойчивые,

целостные системы, сети и оболочки. Современная экономическая картина мира исходит из нескольких характеризующих нашу эпоху процессов.

Во-первых, основным производимым продуктом вместо материально воплощенных товаров становится информация или товары, так или иначе с ней связанные. Во-вторых, активно развивается и завоевывает все больше и больше последователей экологическая экономика, нацеленная на достижение приемлемого для экологии экономического роста и развития. В-третьих, трансформируется понятие «труд»: как отмечают некоторые ученые, труда становится все меньше, меняется его качество. В некоторых случаях можно даже говорить об исчерпании труда как категории человеческой деятельности: труд превращается в одну из форм естественного состояния каждого человека. Ключевой проблемой современных экономических наук ученые называют утрату различий между внутренними и внешними экономическими процессами. Наконец, «возрастает значимость повседневности в понимании задач экономической науки и повседневного экономического знания и экономической мотивации» [4, с. 81].

В. Тарасевич утверждает, что постнеклассическая экономическая картина мира, как, впрочем, и другие научные картины мира, находится во власти синергетики, завоевавшей прочные позиции в современном научном пространстве. Синергетическая тенденция в экономической теории стремится соединить как идеи уже разработанные, так и гипотезы, находящиеся всего лишь в зачаточном состоянии, только обозначающие, очерчивающие пути и области возможного развития. Ученый отмечает, что, «ассимилируя общие постнеклассические постулаты, синергетика придает им свой особый колорит. Так, синергетическая система – это не столько традиционная совокупность взаимосвязанных элементов, образующих определенную целостность, сколько сверхсложный набор когерентных, интерактивных процессов, проявляющихся во времени в виде глобально устойчивых структур» [6, с. 115].

Экономическая теория не всегда проявляла интерес к изучению своих онтологических предпосылок, т.е. экономической картины мира. Тем не менее выделение уровня знания, промежуточного между теорией и здравым смыслом – уровня научных онтологий – произошло раньше, чем оно было осмыслено философски. Об этом шла речь в статьях Т. Веблена о предрассудках экономической науки на рубеже XIX–XX вв.; это подразумевалось в шumpетеровском концепте «видения»; с такого рода знанием безуспешно пытался размежеваться М. Фридмен в своем методологическом очерке 1953 г.» [1, 6].

Экономические картины мира играют крайне важную, многостороннюю роль:

- 1) они выявляют скрытые предпосылки, лежащие в основании экономических теорий, воссоздают их реальный контекст и смысл;
- 2) обеспечивают необходимый фон для сравнения конкурирующих экономических теорий;
- 3) структурируют накопленные знания;
- 4) фиксируют типы элементов экономической реальности, которыми оперируют соответствующие теоретические структуры;
- 5) выявляют типы свойств этих элементов, а также связей и отношений между ними;
- 6) специфицируют пространственный и временной характер этих элементов, их однородность или неоднородность, а также свойства, задаваемые их формальными определениями (делимостью, выпуклостью и т.д.) [1, 4-7].

Иными словами, экономическая картина мира призвана систематизировать и классифицировать исходные данные существующей экономической реальности, что позволяет затем ее глубоко осмыслить и выявить изменения, которые необходимо внести. «Специальная картина мира экономики должна стать методологическим регулятивом, способным направлять развитие современных экономических процессов и их научное исследование» [3, 81].

Литература

1. *Ананьин О. И.* Онтологические предпосылки экономических теорий. М.: Институт экономики РАН, 2013. – 50 с.
2. *Газизуллина Э. И.* Российская экономика в 1990-е гг.: применение западных моделей управления // *Современные научные исследования и инновации.* 2011. № 4. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2011/08/990>

3. *Кожевников Н. Н., Данилова В. С.* Перспективы формирования экономической картины мира // *Вестник Северо-Восточного федерального университета имени М. К. Амосова.* 2011. № 2. Т. 8.
4. *Колпаков В. А.* Экономическая теория в поисках новой парадигмы // *Гуманитарные науки: теория и методология.* 2008. № 1. С. 79–88.
5. *Науменко Т. В.* Методологический анализ проблемы экономического сознания // *Экономика и управление: проблемы, решения.* 2013. № 11. С. 21–33.
6. *Тарасевич В.* Постнеклассический вызов фундаментальной экономической науке // *Вопросы экономики.* 2004. № 4. С. 107–117.

References

1. Ananyin O. I. (2013) Ontological premises of economic theories.
2. Gazizullina E. I. (2011) Russian economy in the 1990 s.: use Western models of management. *Modern scientific research and innovation*, no. 4. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2011/08/990>
3. Kozhevnikov N. N., Daniel V. (2011) Prospects of development of the economic picture of the world. *Herald North-Eastern Federal University named after M. K. Amoz*, no. 2. V.8.
4. Kolpakov V. A. (2008) Economic theory in search of a new paradigm. *Humanities: Theory and Methodology*, no. 1, p. 79–88.
5. Naumenko T.V. (2013) Methodological analysis of the problem of economic consciousness. *Economics and management: Problems and Solutions*, no. 11, p. 21–33.
6. Tarasevich V. (2004) Postnonclassical challenge the fundamental economics. *Economic Issues*, no. 4, p. 107–117.

УДК 316.4

О. А. Мирсанова,
аспирант МГУ им. М. В. Ломоносова,
Москва, Россия,
e-mail: androme-da@yandex.ru

Философские основания экономической безопасности в информационном обществе

Аннотация

Цель работы. Изучить проблему обеспечения экономической безопасности с учётом появившихся информационных угроз и уязвимостей.

Материалы и методы. Статья раскрывает сущность экономической безопасности с точки зрения её философских оснований, а также этимологии и истории развития понятия. Уделено внимание ценностям, лежащим в основе обеспечения экономической безопасности в информационном обществе.

Результат. В статье описаны различные подходы к пониманию экономической безопасности. Проанализированы понятия экономической безопасности государства и предприятия. Автор отмечает усиление роли коммуникации и информации в обществе, которое обострило информационный аспект обеспечения безопасности общества, в том числе экономической.

Заключение. Результаты исследования могут быть полезны для совершенствования подходов к решению проблемы экономической и информационной безопасности.

Ключевые слова: философские основания, экономическая безопасность, информация, безопасность, информационное общество, онтологические основания, гносеологические основания, ценности.

O. A. Mirsanova,
postgraduate student
Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia,
e-mail: androme-da@yandex.ru

Philosophic foundations of economic security in the information society

Abstract

Purpose of work. To study the problem of economic security in view of emerging IT threats and vulnerabilities.

Materials and methods. The article presents the essence of economic security from the perspective of ontological, epistemological, methodological and axiological foundations and evolution of the concept. The attention is paid to the moral values underlying economic security in information society.

Results. The article describes different approaches to understanding economic security. The concepts of state economic security and the security of an enterprise are analyzed. The author stresses the strengthening role of communication and information in society. This has accentuated the informational aspect of social security, including economic security.

Conclusion. The results of the research can be useful for improving the approaches to the problems of economic and information security.

Keywords: philosophic foundations, economic security, information, security, information society, ontological foundations, epistemological foundations, methodological foundations, values.

Формирование сетевых форм взаимодействия, усиление влияния автоматизации и информационных технологий, в том числе в хозяйственной сфере, стало условием для приобретения информацией статуса товара и стимулирования соответствующих отраслей. Это не могло не отразиться на организации сделок с валютами и ценными бумагами, осуществлении бухгалтерских, учётно-управленческих, финансово-управленческих, аналитических функций, что выдвинуло на первый план проблему обеспечения экономической безопасности с учётом появившихся информационных угроз и уязвимостей.

Понятие «информационное общество» появилось в 1972 году и стало основой программы информационного развития Японии. Концепция информационного общества представлена в книге американского социолога Дж. Белла «Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социально-прогнозного прогнозирования» (1973). Далее идеи информационного общества подробно представлялись Э. Тоффлером, Дж. Несбитом, М. Кастельсом. Все они выделяли его как новую фазу развития цивилизации, тесно связанную с компьютерными технологиями, биотехнологиями, сетевыми формами взаимодействия [16, с. 310–311].

Однако справедливо заметить, что проблема обеспечения защиты экономической информации не нова. «Документально подтверждено, что уже в VIII–IX веках н.э. во время наивысшего расцвета арабского Халифата, помимо политической и военной информации, чиновники зашифровывали также сообщения о различных аспектах функционирования системы государственного управления, например сведения о налогах. В связи с этим во многие руководства для чиновников, так в Adabal-Kuttab («Руководство для секретарей») X века, вошли разделы, посвящённые криптографии» [1].

Формирование понятия «экономическая безопасность»

Прежде чем перейти к непосредственному исследованию понятия «экономическая безопасность», необходимо определить истоки самого понятия «безопасность».

Для этого обратимся к его этимологии в разных языках, так как в слова, обозначающие фундаментальные понятия для каждой эпохи, веками закладывалась большая смысловая и сущностная нагрузка. Истоки часто употребляемого сегодня слова «*security*» ведут к латинскому «*secura*» – свободный от забот и страха, что точно передаёт смысл – защита, надёжность, уверенность. Русское слово «*безопасность*» имеет более широкий спектр смысловых оттенков. Древнерусское слово «*опасный*» означает «осмотрительный», «осторожный», «тщательный». Более того, слово «опасный» является однокоренным к слову «*пасти*», обозначающего не только «пасти скот»,

но и стеречь, руководить, управлять. Таким образом, сущность безопасности раскрывается в управляемости, осмотрительности, тщательном руководстве [1]. Греческое слово *ασφάλεια*, в современном переводе означающее «безопасность», обосновывается Филоном Александрийским как «прочность», при этом обыгрывается сходство со словом «асфальтос», обозначающим «твёрдый», «непоколебимый», «земляная смола», что также способствует трактовке понятия «безопасность» как состояния стабильности, защищённости чем-либо нерушимым, устойчивым к угрозам [15].

Соответственно, в понятии «безопасность» изначально вкладывался смысл именно физической защиты человека, общества или государства. Во время Великой французской революции в понимании безопасности произошёл перелом – стала яснее осознаваться угроза для индивида со стороны самого государства, способного обернуться деспотией. Под влиянием научных революций и обострившегося социального неравенства безопасность стала пониматься как обеспечение максимальной социальной справедливости при распределении благ, государственной гарантии свободы рынка.

Усиление роли коммуникации и информации в обществе обострило информационный аспект обеспечения безопасности общества, в том числе экономической.

Термин «экономическая безопасность» был впервые введён в употребление в США в 1904 году Теодором Рузвельтом в связи с введением термина «национальная безопасность». Развитие этого понятия происходило следующим образом:

Таблица 1

Хронология развития термина «экономическая безопасность»

Период	Кем сформулировано или утверждено	Основной смысл
30-е гг. XX века	Франклин Д. Рузвельт	Быстрое реагирование на крупномасштабные угрозы
60–70-е гг. XX века	Римский Клуб	Противодействие негативным последствиям глобальных проблем человечества
1985	40-я Генеральная Ассамблея ООН. Принята резолюция по международной экономической безопасности. Термин получил официальный статус.	Признаётся «необходимость содействовать обеспечению международной экономической безопасности в целях социально-экономического развития и прогресса каждой страны, особенно развивающихся стран, путём международного экономического сотрудничества и использования потенциала многосторонних и региональных организаций».
1987	42-я Генеральная Ассамблея ООН. Принята концепция международной экономической безопасности.	Цель – «укрепление многостороннего сотрудничества в области содействия взаимопониманию и определения практических подходов и мер, связанных с ростом и развитием и другими международными экономическими вопросами. Укрепление предсказуемой международной экономической обстановки в том числе за счёт региональной и субрегиональной экономической интеграции».

Источники: составлено автором на основе [10], [11], [12].

На протяжении XX века господствовало несколько наиболее значимых подходов к проблеме экономической безопасности (см. табл. 2).

Отсутствием единой точки зрения на наиболее соответствующий подход к обеспечению экономи-

ческой безопасности, а также разными внешними условиями формирования этих подходов объясняется отсутствие единого определения понятия «экономическая безопасность». Наиболее распространённые из них приведены в таблице 3.

Таблица 2

Подходы к пониманию сущности ЭБ в XX веке

Подход	Период	Представители	Цель	Методы
Камералистский	Середина XIX века, конец XX века	Пребиш, Валлерстайн	Защита национального производителя. Преодоление конкурентного давления со стороны более развитых стран.	Протекционизм, государственная поддержка национальной экономики.
Кейнсианский	Вторая половина XX века	Кейнс	Достижение макроэкономической политики	Государственное регулирование кредитно-денежной политики, занятости и т.д.
Неоинституциональный	80-е годы XX века	Эрнандо де Сото	Создание эффективных экономических институтов	Обеспечение примата права, защиты собственности, единство восприятия целей экономического развития.

Источники: составлено по материалам [5]

Таблица 3

Понятие «экономическая безопасность» в понимании современных авторов

Автор или источник	Основной смысл понятия
1	2
Экономическая безопасность государства	
Концепция экономической безопасности Российской Федерации	Возможность и готовность экономики обеспечить достойные условия жизни и развития личности, социально-экономическую и военно-политическую стабильность общества и государства, противостоять влиянию внутренних и внешних угроз.
В. К. Сенчагов	Состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов, социально-направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов.
Доклад министерства внешней торговли и промышленности Японии	Состояние экономики, при котором она защищена, прежде всего, экономическими средствами, от серьезных угроз ее безопасности, возникающих под воздействием международных факторов.
С. Ю. Глазьев	Состояние экономики и производительных сил общества с точки зрения возможностей самостоятельного обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны, поддержания необходимого уровня национального уровня безопасности государства, а также должного уровня конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобальной конкуренции.
Экономическая безопасность предприятия	
Е. А. Олейников	Состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и для обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем.
В. П. Мак-Мак	Состояние наиболее эффективного использования всех видов ресурсов в целях предотвращения (нейтрализации, ликвидации) угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в условиях рыночной экономики.
Н. В. Матвеев	Состояние предприятия, при котором обеспечивается стабильность его функционирования, финансовое равновесие и регулярное извлечение прибыли, возможность выполнения поставленных целей и задач, способность к дальнейшему развитию и совершенствованию.
В. И. Ярочкин	Организованная совокупность специальных органов, служб, средств, методов и мероприятий, обеспечивающих защиту жизненно важных интересов личности, предприятия, государства от внутренних и внешних угроз.

1	2
С. О. Гурин	Выявление, предотвращение опасностей и угроз, использование корпоративных ресурсов в непредвиденной ситуации для недопущения невосполнимого ущерба, принятие рискованных решений, борьба с конкурентами и т.д. – это путь и создание условий для достижения стратегических целей предприятия, обеспечение его устойчивого интенсивного развития, его экономическая независимость.
А. В. Колосов	Безопасность как экономическая категория предполагает поддержание экономики на том уровне развития, который обеспечивал бы нормальную жизнедеятельность населения.

Каждое из этих определений говорит об угрозах и опасностях, которые охватывают обширный спектр деятельности. Далее перечислены угрозы государственного уровня, практически каждая из которых отражается на развитии предприятий и организаций:

1. Экономическая сфера: сокращение объемов производства в ведущих отраслях; разрыв хозяйственных связей; монополизация экономики; наличие структурных диспропорций; высокий уровень изношенности основных фондов, энергетический кризис; низкий уровень производительности труда и инвестиционной деятельности; высокий уровень инфляции; «теневая» экономика; низкий платежеспособный спрос населения; ценовые диспропорции между промышленностью и сельским хозяйством; угроза потери продовольственной независимости страны, уклонение от уплаты налогов.

2. Научно-техническая сфера: разрушение научно-технического потенциала, уменьшение научно-технических разработок, сокращение потенциала фундаментальной науки, неопределенность государственной научно-технической политики, отток научных кадров за границу или в другую сферу деятельности.

3. Социальная сфера: углубление дифференциации доходов, криминализация общества, снижение доступности образования и медицинских услуг, социальная незащищенность, снижение рождаемости, рост смертности, неконтролируемые миграционные процессы.

Изменения технологического развития оказало влияние на производственные отношения, общество. Экономическая сфера, в которой информация – основа для учёта и принятия решений, должна была к этому адаптироваться. Так, если до XIX века носителями информации были физические источники, в основном бумажные, основной целью которых было представление необходимых данных в удобном для чтения и анализа виде, а защита информации сводилась к ограничению физического доступа третьих лиц и в некоторых случаях к шифрованию. С конца XIX века стали появляться технические средства фиксации и передачи информации на дальнейшее расстояние (телеграф, телефон). Это дало импульс к развитию технических средств защиты информации. После появления ЭВМ в середине XX века акцент стал смещаться в сторону рациональной организации

информации. Помимо ограничения физического доступа к оборудованию и носителям информации, важную роль начали играть управление доступом к сетевым ресурсам, администрирование, разработка новых стандартов и протоколов передачи информации. В хозяйственной деятельности стала широко распространяться автоматизация операционной деятельности, планирования, учёта.

Кроме того, характерной чертой общества стало увеличение продуктивности за счёт роста информационного сектора в сравнении с материальным производством, производством энергии и услуг, что повлекло модификацию социально-экономического и политического устройства, занятости, семьи, социальной структуры. Это, в свою очередь, становится источником новых рисков в области экономической безопасности. Однако не стоит забывать, что информационные риски лишь вывели проблемы экономической безопасности на новый уровень актуальности и сложности.

Таким образом, новые аспекты экономической безопасности требуют её глубинного осмысления. Основания экономической безопасности включают онтологические, гносеологические, методологические, аксиологические, логические постулаты, раскрывающие смысл анализируемой области. Экономическая безопасность становится объектом философской рефлексии и предстаёт как атрибутивный параметр экономического бытия.

Определение философских оснований экономической безопасности

Чтобы найти решение любой задачи, необходимо определить её сущность, отделить главное от второстепенного. Другими словами, важно понять то, что лежит в основе предмета исследования. Понимание этого позволяет предпринимать корректные действия по дальнейшему познанию объекта или управлению им. Проведение грамотной политики экономической безопасности (далее – ЭБ) также невозможно без учёта её основополагающих аспектов, определяющих место объекта в общей картине мира, цели, задачи, методы познания, ценности субъекта познания или управления. При этом вследствие развития общества, смены технологических укладов, основания наук и их отраслей неизбежно изменяются, что находит отражение в основаниях экономической науки и экономической безопасности (табл. 4).

Таблица 4

Основания экономической безопасности

Онтологические	Гносеологические	Методологические	Аксиологические
<p>ЭБ как система: устойчивая совокупность установившихся правил, норм, регулирующих отношения между элементами системы с целью достижения целостного, стабильного состояния с минимальным количеством отрицательных воздействий</p> <p>ЭБ как свойство экономической системы: Состояние стабильности и безопасности, характеризующееся наличием тех или иных опасностей. Базовые понятия: «риск», «ущерб», «причина и следствие», «устойчивость».</p> <p>ЭБ как вид деятельности: Совокупность адекватных мер реагирования на опасности в соответствии со схемой «цель – средство – результат».</p>	<p>Объект ЭБ – государство, общественные институты, предприятие, территории.</p> <p>Субъект ЭБ – специальный государственный, общественный или корпоративный институт, обеспечивающий экономическую безопасность.</p> <p>Отношения между субъектом и объектом ЭБ определяются текущим состоянием экономики, направлением социально-экономического развития, мерами регулирования.</p> <p>В качестве проверки истинности способов обеспечения ЭБ применяют показатели-индикаторы, обладающие граничными значениями, основанными на статистических данных.</p>	<p>Монетаризм: проведение денежной политики.</p> <p>Кейнсианство: регулирование государством процентной ставки, ежегодное балансирование государственного бюджета</p> <p>Неолиберализм: установление порядка конкуренции, обеспечение полной занятости, свобода денежной торговли, стабильный государственный бюджет, стабильный цены.</p> <p>Институционализм: регулирование распределения ресурсов при помощи правовых норм.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Уверенность, защита человека, обеспечение надёжности и устойчивости развития 2. Формирование «правильных общественных отношений» (Дж. Милль) 3. Ограничение чрезмерного контроля человека со стороны контролирующих институтов, защита частной жизни и персональных данных. 4. Противодействие утечкам персональных данных с целью защиты человека от злоумышленников. 5. Противодействие чрезмерной обезличенности человека, результатов его деятельности. 6. Защита институтов социальной защиты населения от негативного влияния экономической конкуренции.

Источники: составлено автором на основании [4], [6], [10], [14].

Заключение

В качестве заключения необходимо отметить следующее:

1. Понятие «безопасность» включает в себе фундаментальную потребность человека в ощущении устойчивости, защищённости, свободе от страхов.

2. Понятие «безопасность» имеет вероятностную природу, поскольку тесно взаимосвязано с рисками.

3. Информационные риски получили небывалую актуальность в настоящее время, поскольку информация приобрела как статус товара, так и средства производства, что нашло отражение в устройстве современного общества и требует особого подхода к решению в том числе и экономических проблем.

4. Существует и разрабатывается множество технических средств защиты информации, которые в той или иной степени замыкаются на человеке, принимающем решения или имеющем доступ к данным для выполнения должностных обязанностей. При этом человек может быть как источником угрозы, так и объектом, на который в конечном счёте воздействует угроза. Таким образом, на первый план выходят мотивы и нравственность лица, обладающего важной информацией, стремление не допустить негативных последствий для кого-либо.

5. Следовательно, аксиологический аспект является основным при обеспечении информационной безопасности, поскольку главная ценность этой деятельности – защита человека либо напрямую, защищая его персональные данные, либо косвенно – обеспечивая экономические условия его жизни.

Литература

1. Безопасность. URL: <http://dictionary-economics.ru/word/%D0%91%D0%B5%D0%B7%D0%BE%D0%BF%D0%B0%D1%81%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C>
2. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (основные положения) от 29 апреля 1996 года. URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/23.html>
3. Гурин О. А., Гурин С. О. Экономическая безопасность организаций. СПб.: Питер, 2002.
4. Лебедев С. А. Современная философия науки: Дидактические схемы и словарь: Учеб. пособие / С. А. Лебедев. М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2010.
5. Листопад М. Е. Эволюция представлений об экономической безопасности // Теория и практика общественного развития. 2011. № 3.
6. Литвинов Э. П. Философские основания концепции безопасности / Э. П. Литвинов // Пространство и время. 2012. № 1. С. 66–73.

7. Мак-Мак В. П. Служба безопасности предприятия (организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности). М.: Мир безопасности, 1999. – 112 с.
8. Науменко Т. В. Социология массовой коммуникации: учебное пособие. СПб.: Питер, 2005. – 288 с.
9. Олейников Е. А. Экономическая и национальная безопасность. М.: Экзамен, 2004. – 182 с.
10. Поликарпов В. С. Философия безопасности. М., 2001.
11. Понятие экономической безопасности предприятия. URL: http://www.superinf.ru/view_helpstud.php?id=543
12. Резолюция 119-го пленарного заседания Генеральной Ассамблеи ООН от 17 декабря 1985 года. URL: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/484/00/IMG/NR048400.pdf?OpenElement>.
13. Резолюция 96-го пленарного заседания Генеральной Ассамблеи ООН от 11 декабря 1987 года. URL: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/518/55/IMG/NR051855.pdf?OpenElement>.
14. Сажина М. А. Экономическая теория: учебник / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012.
15. Филон Александрийский. Толкование Ветхого Завета: от сотворения Мира согласно Моисею. URL: <http://www.platonizm.ru/content/filon-tolkovaniya-vethogo-zaveta>.
16. Энциклопедия философии и эпистемологии науки. М.: «Канон+», РООИ «Реабилитация», 2009.
17. Ярочкин В. И. Система безопасности фирмы. М.: Осъ-89, 1997.
- 29 April 1996. URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/23.html>
3. Gurin O. A., Gurin S. O. (2002) Economic security organizations.
4. Lebedev S. A. (2010) Modern philosophy of science: Didactic scheme and vocabulary.
5. Listopad M. E. (2011) The evolution of ideas about economic security. *Theory and practice of social development*, no. 3.
6. Litvinov E. P. (2012) Philosophical foundations of the concept of security. *Space and time*, no. 1, p. 66–73.
7. Mac-Mac V. P. (1999) Security service enterprise (organizational upravlenchenskie and legal aspects of).
8. Naumenko T. V. (2005) Sociology of mass communication: a training manual, p. 288.
9. Olejnikov E. A. (2004) Economic and national security.
10. Polikarpov V. S. (2001) Safety philosophy.
11. The concept of economic security. URL: http://www.superinf.ru/view_helpstud.php?id=543
12. Resolution of the 119th Plenary Meeting of the UN General Assembly on December 17, 1985. URL: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/484/00/IMG/NR048400.pdf?OpenElement>.
13. Resolution of the 96th plenary session of the UN General Assembly on December 11, 1987. URL: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/518/55/IMG/NR051855.pdf?OpenElement>.
14. Sazhina M. A. (2012) Economic theory: the textbook.
15. Philo of Alexandria. Interpretation of the Old Testament, from the creation of the world according to Moses. URL: <http://www.platonizm.ru/content/filon-tolkovaniya-vethogo-zaveta>.
16. Encyclopedia of philosophy and epistemology of science (2009).
17. Yarochkin V. I. (1997) The security system of the company.

References

Информация об авторах

- **Абрамян Ани Сандриковна** – студентка факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* система государственного и муниципального управления.
- **Арсенова Елена Вячеславовна** – кандидат экономических наук, профессор, декан факультета «Менеджмент» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва. *Научные интересы:* экономика фирмы, финансовый кризис, антикризисное управление, инновационное предпринимательство.
- **Белов Михаил Николаевич** – начальник отдела корпоративных проектов ОАО «Росэнергоатом». *Научные интересы:* исследование механизмов защиты прав акционеров.
- **Благирева Елена Николаевна** – кандидат экономических наук, первый проректор – проректор по общественным связям и социальным проектам, профессор кафедры гуманитарных дисциплин, Российская государственная специализированная академия искусств. *Научные интересы:* изучение сущности и проблем формирования концепции контроллинга.
- **Блинов Андрей Олегович** – академик РАЕН, доктор экономических наук, профессор кафедры общего менеджмента и управления проектами, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* исследование внутрифирменных коммуникаций предприятия, мотивации персонала в кризисной ситуации, изучение особенностей управления региональными рынками, регулирования малого бизнеса, сущности и проблем формирования концепции контроллинга.
- **Бутова Татьяна Витальевна** – кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* изучение вопросов социальной ответственности бизнеса, исследование проблем взаимодействия органов власти и бизнеса.
- **Вайвер Ю. М.** – кандидат экономических наук, ФГБУП ВПО «Институт экономики Российской академии наук», заместитель директора Московского регионального центра ОАО «Собинбанк». *Научные интересы:* изучение проблем стратегического управления в финансовых институтах.
- **Варьяш Игорь Юрьевич** – доктор экономических наук, руководитель Аналитического центра финансовых исследований НИФИ, профессор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* макроэкономика, социология, мегарегулирование; проведение фундаментальных, прикладных и поисковых социально-экономических научных исследований.
- **Вашенко Р. Р.** – член Научного Студенческого Общества, студент 3-го курса факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* военно-промышленный комплекс, инновационное развитие, фонд перспективных исследований.
- **Вишневская Елена Леонидовна** – соискатель кафедры философии и методологии экономики экономического факультета Московского государственного университета им. Ломоносова. *Научные интересы:* изучение особенностей потребления в современном мире.
- **Воробьева Елизавета Сергеевна** – студентка 4 курса факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

Российской Федерации». **Научные интересы:** исследование эффективности и результативности труда государственных служащих.

- **Глинкина Ольга Владимировна** – кандидат экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент» Российского нового университета (РосНОУ). **Научные интересы:** исследование рынка недвижимости в России.
- **Горяинов Михаил Владимирович** – кандидат экономических наук, докторант ИПР РАН. **Научные интересы:** исследование вопросов экономической безопасности.
- **Гринюк Анна Игоревна** – соискатель ученой степени кандидата философских наук, Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Москва. **Научные интересы:** изучение картины мира современного человека.
- **Гузинец Константин Васильевич** – адъюнкт Московского университета МВД России. **Научные интересы:** изучение правовых аспектов игорного бизнеса в России.
- **Гультяев Вячеслав Евгеньевич** – кандидат экономических наук, доцент Ярославского государственного педагогического университета им. К. Д. Ушинского. **Научные интересы:** исследование экономических аспектов глобализации.
- **Гурьянчик Виталий Николаевич** – кандидат исторических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы (Ярославский филиал). **Научные интересы:** исследование этических аспектов российского бизнеса.
- **Добринина Лейла Ровшановна** – студентка факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», заместитель председателя Научного студенческого общества факультета. **Научные интересы:** изучение вопросов социальной ответственности бизнеса, исследование проблем взаимодействия органов власти и бизнеса.
- **Дорошина Ирина Павловна** – студентка 2-го курса факультета «Государственное и муниципальное управление» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** исследование современной политической ситуации, изучение механизмов формирования политической элиты.
- **Дуллуев Зелимхан Айсаевич** – кандидат юридических наук, заведующий кафедрой ТПП и гражданско-правовых дисциплин, НОУ ВПО Гудермесский филиал Махачкалинского института финансов и права. **Научные интересы:** исследование проблем защиты конституционных прав граждан.
- **Завалько Наталья Александровна** – доктор экономических наук, доцент; Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** исследование экономических проблем развития предпринимательства в России.
- **Загалова Элла Викторовна** – аспирант Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** изучение проблем прогнозирования в экономике, анализ конкурентоспособности предприятий.
- **Иванова Надежда Сергеевна** – декан факультета экономики и менеджмента, кандидат филологических наук, доцент Благовещенского филиала Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** лингвокультурология, исследование проблем современного российского образования.
- **Карташов Олег Александрович** – кандидат экономических наук, главный юрисконсульт ЧУ «Центратомархив». **Научные интересы:** исследование механизмов защиты прав акционеров.
- **Келехсаев Ч. Т.** – консультант отдела инновационной политики Министерства экономического развития Республики Северная Осетия – Алания. **Научные интересы:** исследование инновационных процессов в экономике.
- **Кокаев Заур Анатольевич** – студент факультета «Государственное и муниципальное управление», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». **Научные интересы:** исследование инновационных процессов в экономике.
- **Кузнецов Николай Владимирович** – кандидат технических наук, начальник Управления инновационного развития ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правитель-

- стве Российской Федерации». *Научные интересы:* изучение финансовых механизмов, управления финансовым обеспечением, особенностей организации финансов электроэнергетической отрасли.
- **Лев Михаил Юрьевич** – кандидат экономических наук, профессор Московского финансово-юридического университета, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН. *Научные интересы:* проблемы ценообразования и государственного регулирования цен, управление интеллектуальной собственностью.
 - **Манахов Василий Александрович** – аспирант Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* изучение инновационных направлений в бизнесе, исследование рисков использования криптовалют.
 - **Мельник Маргарита Викторовна** – Заслуженный деятель науки Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* аудит эффективности в рыночной экономике, анализ и оценка систем управления на предприятиях, финансовая политика, финансовый анализ.
 - **Миловидова Н. А.** – студентка группы ГМУЗ-1У факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва. *Научные интересы:* нормативно-правовые основы управления инновационным предпринимательством.
 - **Мирсанова Ольга Анатольевна** – аспирант МГУ им. М. В. Ломоносова. *Научные интересы:* исследование проблем экономической безопасности в современном мире.
 - **Михалев Евгений Олегович** – соискатель, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* исследование экономических проблем развития предпринимательства в России.
 - **Москвитина Екатерина Ильинична** – студентка факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* миграционная политика, социальная политика, взаимодействие власти и бизнеса.
 - **Осипов Пётр Иванович** – доцент, заместитель заведующего кафедрой «Конституционное и муниципальное право» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* конституционное право, механизмы взаимодействия органов государственной власти и бизнеса, политическая элита.
 - **Остроухов Л. А.** – студент 3-го курса факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* военно-промышленный комплекс, инновационное развитие, фонд перспективных исследований.
 - **Павлюкова Оксана Вячеславовна** – кандидат экономических наук, ассистент кафедры «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* корпоративное управление, государственное и муниципальное управление.
 - **Петрова Дарья Евгеньевна**, бакалавр «Международные экономические отношения» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». *Научные интересы:* исследование зарубежного опыта реализации проектов государственно-частного партнерства на муниципальном уровне.
 - **Пефтиев Владимир Ильич** – доктор экономических наук, профессор Ярославского государственного педагогического университета им. К. Д. Ушинского. *Научные интересы:* исследование экономических аспектов глобализации, истории экономической мысли.
 - **Полтарыхин Андрей Леонидович** – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Экономики труда и управления персоналом» РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Москва. *Научные интересы:* анализ функционирования корпоративных структур, исследование стратегий инновационного развития предприятий.
 - **Пухова Марина Михайловна** – кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана факультета «Менеджмент» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва. *Научные интересы:* корпоративная социальная ответственность, взаимодействие власти и бизнеса, стратегии инновационного развития.

- **Разыграева М. Г.** – студентка факультета «Государственное и муниципальное управление» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** исследование правовых аспектов системы корпоративного управления.
- **Рашкеева Ирина Владимировна**, аспирант кафедры «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». **Научные интересы:** исследование зарубежного опыта реализации проектов государственно-частного партнерства на муниципальном уровне.
- **Смирнова А. А.** – студентка группы ГМУЗ-1У факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва. **Научные интересы:** нормативно-правовые основы управления инновационным предпринимательством.
- **Судибье А. О.** – бакалавр факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». **Научные интересы:** сити-менеджмент.
- **Титова Людмила Анатольевна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и управления Ярославского государственного педагогического университета им. К. Д. Ушинского. **Научные интересы:** исследование экономических аспектов глобализации, изучение мировых валют и финансов.
- **Филатова Татьяна Васильевна** – кандидат экономических наук, профессор, декан факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». **Научные интересы:** исследование стратегий развития городской агломерации, изучение эффективности инвестиционных проектов, финансовый менеджмент.
- **Фоломеев Юрий Николаевич** – кандидат военных наук, доцент кафедры «Корпоративное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации». **Научные интересы:** государственно-частное партнерство, инновационный менеджмент, разработка управленческого решения.
- **Ходжаева Ирина Григорьевна** – студентка факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». **Научные интересы:** миграционная политика, социальная политика, взаимодействие власти и бизнеса.
- **Цапко Юлия Евгеньевна** – начальник отдела менеджмента качества образования Благовещенского филиала Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** исследование проблем современного российского образования.
- **Чакхиев Геннадий Генадьевич** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Корпоративное управление», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». **Научные интересы:** военно-промышленный комплекс, инновационное развитие, фонд перспективных исследований.
- **Чернухина Галина Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент НОУ ВПО «Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы». **Научные интересы:** регулирование торгового предпринимательства, потребительский рынок, инновационные процессы в экономике.
- **Шарудинова А. Т.** – бакалавр факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». **Научные интересы:** сити-менеджмент.
- **Шукин Иван Анатольевич** – студент факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». **Научные интересы:** межмуниципальное сотрудничество, государственственный менеджмент, показатели оценки эффективности, зарубежный опыт государственного управления.

Условия публикации и правила оформления статей

Статьи, поступающие в редакцию журнала, подлежат обязательному рецензированию. По решению редколлегии журнала они могут быть отправлены на доработку или отклонены по формальным или по научным причинам. Редколлегия в этих случаях в полемику с авторами не вступает.

Для издания в журнале принимаются только ранее не опубликованные авторские рукописи статей. Затронутая тема должна отличаться научной новизной, практической значимостью, оригинальностью содержания. Желательно придерживаться следующей структуры статьи:

- введение – краткое изложение состояния рассматриваемого вопроса и постановка задачи, решаемой в статье;
- материалы и методы решения задачи, подробное описание исследования;
- результаты – основное содержание статьи (например: описание физической сущности процессов и явлений, доказательства представленных в статье положений, исходные и конечные математические выражения, математические выкладки и преобразования, эксперименты и расчеты, примеры и иллюстрации);
- обсуждение полученных результатов и сопоставление их с ранее известными;
- заключение – выводы и рекомендации.

Объем статьи (без рисунков и таблиц) не должен превышать 10 страниц формата А4 при 1,5–2 межстрочных интервалах, а объем статьи обзорного характера – 25 страниц. Размер шрифта – 14 Times New Roman. Необходимо представить электронную версию текста в формате текстового редактора Word (любой версии).

Порядок оформления статьи:

- укажите рубрику статьи, а также Индекс универсальной десятичной классификации (в Интернете – Классификатор УДК);
- после инициалов и фамилии автора следуют: ученая степень, ученое звание, должность, место работы (учебы), город, страна, электронная почта;
- аннотация (реферат – 850 знаков, не менее 10 строк) содержит: цель работы, материалы и методы, результат исследования, выводы и ключевые слова (5–10);

- приведите перевод названия статьи, фамилии автора, его реквизитов, аннотации и ключевые слова на английском языке.

Пристатейный библиографический список (литература) приводится в соответствии с требованиями ГОСТа 7.0.5-2008. Ссылка на использованный источник оформляется в квадратных скобках, например [1–3], [7, 8]. Ссылки на формулы, рисунки и таблицы оформляются с использованием круглых скобок, например формула (3), уравнение (1), (рис. 2), (табл. 7).

Количество рисунков и фотографий для типовой статьи не должно превышать 5, для обзорной статьи – не более 10. Формулы (ОСТ 29.115–88) приводятся в формате текстового редактора. Для символического обозначения физических (технических) величин используйте только латинский и греческий алфавиты, при этом в тексте для греческих букв нужно использовать прямой шрифт, для латинских букв – наклонный шрифт (курсив), векторы обозначать полужирным шрифтом или стрелкой над символом вектора. Для нижних и верхних индексов применяйте арабские цифры, латинские или греческие буквы. Размерность физических величин обозначается только русскими буквами.

Формулы, таблицы и рисунки должны иметь отдельную сквозную нумерацию. Если на конкретную формулу нет дополнительных (возвратных) ссылок в тексте или она в единственном числе, то нумерация не нужна. Единственная таблица и рисунок также не нумеруются.

Статья должна быть подписана всеми авторами. На отдельном листе представляются сведения об авторе (или всех авторах): фамилия, имя, отчество, ученая степень, звание; должность, образование, опыт научной (профессиональной) деятельности, сфера научных интересов (направления исследований), количество научных работ, телефон, почтовый адрес (для направления журнала), электронная почта.

Рукописи не возвращаются.

Авторы (или автор) каждой статьи после ее публикации имеют право на получение одного авторского экземпляра журнала.