



МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
при Правительстве Москвы

ВЕСТНИК АКАДЕМИИ

Научный журнал
№ 2, 2014 г.

Москва

ВЕСТНИК АКАДЕМИИ

научный журнал
выходит 4 раза в год

№ 2-2014 (40)
апрель 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 08.04.2014
Формат 60×84 1/8. Печ. л. 19,75
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 предпри-
нимательства 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

ВОПРОСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЭКОНОМИКИ

Королёва С. И., Новикова И. В.	Рынок труда Амурской области: дефицит трудовых ресурсов усиливается!.....	6
Болонин А. И., Новашина Т. С., Карпунин В. И., Ахметов Ш. Г.	Евразийская резервная система – институциональная основа обеспечения финансовой устойчивости развития регионов России.....	11
Шестаков А. В., Шинелин Н. В.	Оценка состояния бизнеса телекоммуникационной компании на основе показателя OIBDA.....	19
Ефимов В. А.	Макроэкономические и воспроизводственные функции агропромышленного комплекса в развитии общества.....	23
Чеглов В. П., Березин А. А.	Сравнительный анализ экономических параметров компаний сферы услуг в процессе бенчмаркинга на основе математической модели.....	29
Блажина М. Г.	What is Power Negotiating?.....	35
Гарипова З. Л.	Инвестиционные возможности ипотечного жилищного кредита.....	39
Осипов П. И., Дунаева А. И., Удачин Н. О.	Понятие и необходимость взаимодействия органов государственной власти и бизнеса	48
Павличенко А. А.	Проблемы управления малым предпринимательством: анализ научных публикаций	53
Чахкиев Г. Г., Кокаев З. А., Скопинский А. И.	Хеджирование рисков фьючерсными и опционными контрактами	58
Петрова Ю. И., Добринина Л. Р., Дахкильгов И. Б.	Особенности системы партнерства власти и бизнес-структур при реализации социальных функций на муниципальном уровне	63
Благирева Е. Н.	Стратегическое планирование развития фирмы с целью завоевания конкурентных преимуществ.....	69
Аджикова А. С., Школьникова Н. Н.	К вопросу оценки интеграционных процессов и перспектив межрегионального взаимодействия предпринимательских структур субъектов Северо-Кавказского Федерального округа.....	77

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ

Рагулина Ю. В., Авакян Н. С., Скакова Ж. Н.	Предоставление государственных услуг в электронном виде.....	89
Ермоловская О. Ю., Алексеева С. Г.	Анализ и перспективы развития системы образования в Российской Федерации.....	93

Зименков Р. И.	Роль и место США в международной торговле научно-техническими знаниями	97
Филипчук О. А.	О расширенной классификации доходов федерального бюджета России	105
Киреева Е. В.	Совершенствование инструментов бюджетного регулирования и стимулирования инновационных процессов	109
Лев М. Ю.	Теоретические предпосылки и практика регулирования, контроль цен в условиях нестабильной экономики США по Дж. К. Гэлбрейту.....	114
Пухова М. М., Москвитина Е. И., Ходжаева И. Г.	Взаимодействие властных структур и бизнеса в отношении решения проблемы незаконной миграции в Российской Федерации	121
Павлюкова О. В., Толмачев В. П., Киртбая И. В.	Теоретические аспекты муниципального заказа	126
Суркина Ф. Ж., Арутюнова А. С., Овсянникова Д. К.	Структура органов местного самоуправления Волгоградской области.....	130
Фоломеев Ю. Н., Щукин И. А., Абрамян А. С.	Межрегиональная ротация как инструмент развития потенциала государственных служащих	137
Панеш А. А.	Модели качеств современного руководителя в контроллинге персонала	140
Гринюк А. И.	Метафорическая репрезентация экономических реалий.....	144
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРАВО		
Вахиева Г. А.	Социально-криминологические особенности личности осужденных, отбывающих наказание в виде пожизненного лишения свободы.....	149
ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ		
		153
Условия публикации и правила оформления статей		
		157

В

опросы предпринимательства и экономики

УДК 332.1, 331.5

С. И. Королева,

доктор экономических наук,
профессор, ректор Московской
академии предпринимательства при
Правительстве Москвы, Россия;
e-mail: koroleva@mosap.ru

И. В. Новикова,

кандидат экономических наук,
доцент, заведующая кафедрой
мировой и региональной экономики,
Благовещенский филиал Московской
академии предпринимательства при
Правительстве Москвы, Благовещенск,
Россия; e-mail: irakrasa@mail.ru

Рынок труда Амурской области: дефицит трудовых ресурсов усиливается!

Аннотация

Цель работы. Выявление причин активизации миграции трудоспособного населения из Амурской области.

Материалы и методы. Анализ официальных статистических данных.

Результат. Проанализированы факторы, влияющие на рост миграции трудоспособного населения из Амурской области в центральные районы Российской Федерации.

Заключение. Сформулирована необходимость четкой и последовательной политики государства по отношению к Дальневосточному региону России.

Ключевые слова: региональный рынок труда, трудоспособное население, безработица.

Questions of business and economics

S. I. Koroleva,

Doctor of Economics, Professor,
Rector of the Moscow Academy of
Entrepreneurship under the
Government of Moscow, Russia;
e-mail: koroleva@mosap.ru

I. V. Novikova,

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Head of the
Department of World and Regional
Economics, Moscow Academy of
Entrepreneurship under the Government
of Moscow, Blagoveshchensk Branch,
Blagoveshchensk, Russia;
e-mail: irakrasa@mail.ru

Labor market of Amur region: shortage of labor resources intensifies!

Abstract

Purpose of work. Identifying the cause of activation of the migration of the working population of the Amur region.

Materials and methods. Analysis of official statistics.

Results. *The factors influencing the growth of the working age population migration from the Amur region in the central regions of the Russian Federation.*

Conclusion. *Formulated necessary clear and consistent policy of the state towards Far East region of Russia.*

Keywords: *regional labor market, the working-age population, unemployment.*

Рынок труда Амурской области Дальнего Востока характеризуется дефицитом трудовых ресурсов. При этом темпы эмиграции населения трудоспособного возраста постоянно увеличиваются. Покидают регион самые активные, перспективные, целеустремленные, готовые усердно работать граждане. Основные направления переезда: г. Москва, г. Санкт-Петербург, Краснодарский край.

В данной работе была поставлена цель – выявить основные причины сложившейся ситуации в регионе. Основной базой для проведенного анализа стали данные официальной статистики сайта gks.ru.

Историю заселения, экономику и рынок труда Дальнего Востока и, в частности, Амурской области долгие годы исследуют многочисленные авторы. Некоторые результаты данных работ лежат в основе разнообразных проектов, программ, стратегий и планов развития региона. Предложено колоссальное число вариантов того, как наиболее эффективно использовать эту часть России. Однако данная территория продолжает безостановочно терять свое население. Причин сформировавшегося процесса очень много.

Во-первых, данный регион исторически искусственно наполнялся трудовыми ресурсами

как необходимым фактором для реализации конкретных государственных программ. Необходимо было заселить, удержать, защитить территорию; освоить богатые природные ресурсы, создать промышленные объекты; дать возможность получить государству значительный доход. Но наладить достойные условия жизни, создать коренное население, привить любовь к территории – такие цели слабо реализовывались. Поэтому у переселенцев не сформировалось чувство родины ни в первом, ни в последующих поколениях. Отношение большинства жителей к месту своего пребывания – как к временному, которое дает возможность быстрого хорошего заработка для обеспеченной жизни в западной части государства. Человек, который смог перебраться за пределы региона, считается успешным, а оставшиеся – неудачниками.

Во-вторых, реальные доходы населения в Амурской области значительно меньше не только по сравнению с доходами в других дальневосточных регионах, но и среди западных (рис. 1, 2).

Из анализа данных рисунков видно, что если в 2005 г. по показателю «средняя номинальная заработная плата» Москва из 11 сфер имела преимущество в 6, то в 2012 г. – уже в десяти. При этом

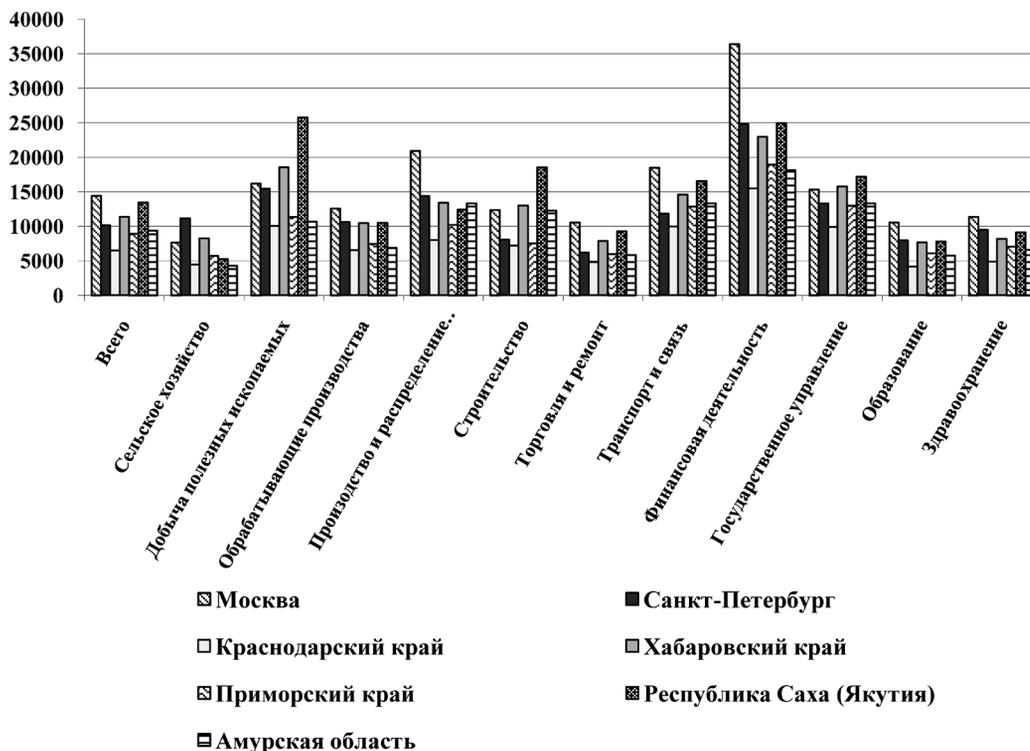


Рис. 1. Средняя номинальная заработная плата по отраслям в 2005 г.

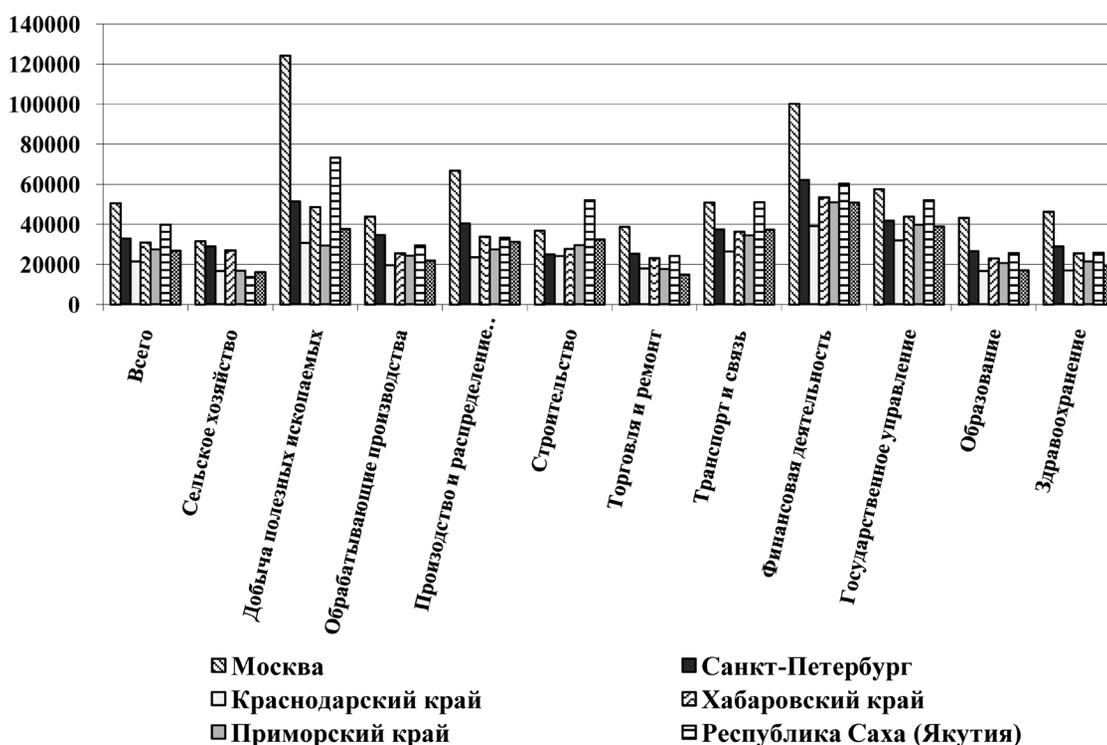


Рис. 2. Средняя номинальная заработная плата по отраслям в 2012 г.

разница между московскими и амурскими заработными платами – 2 и более раза. Заработная плата в Санкт-Петербурге также в большинстве случаев превышает амурскую. В то же время в Краснодарском крае уровень заработной платы либо ниже, либо на уровне анализируемого региона.

По сравнению с ближайшими соседями в Амурской области заработная плата значительно ниже, чем в Хабаровском крае и, особенно, в Республике Саха (Якутия). Однако ее размер в Хабаровском крае в большинстве случаев превышает питерские и, тем более, краснодарские показатели, что, однако, не делает этот регион более привлекательным для мигрантов из Амурской области.

В 2012 г. средняя номинальная заработная плата в Москве соответствовала 7,25 прожиточного минимума на данной территории, в Санкт-Петербурге – 5,08, в Краснодаре – 2,99, тогда как в Амурской области только 2,75.

Показатели соотношений средней заработной платы 10% работников с наибольшей и 10% работников с наименьшей заработной платой в Амурской области, хотя и имеют общероссийскую тенденцию снижения, ниже соответствующих показателей других регионов (табл. 1). Удельный вес численности работников, имеющих заработную плату ниже величины прожиточного минимума в области, значительно выше соответствующих показателей в сравниваемых регионах, при этом почти в три раза выше московских и в пять

раз – питерских.

В-третьих, жители Амурской области не видят перспектив для своих детей. Поэтому возможность поступления с помощью результатов ЕГЭ в вузы других регионов реализуется по максимуму. При этом среди жителей распространяется мнение о специальном завышении сложности тестов для дальневосточных школьников. В Амурской области функционируют три государственных вуза, бюджетные места в которых постоянно сокращаются, а стоимость внебюджетных мест в 3–4 раза превышает уровень средней заработной платы в регионе. Амурские вузы испытывают острую нехватку абитуриентов, поскольку выпускники, которые получили неплохие баллы по ЕГЭ, эмигрируют, а абитуриентов с меньшими баллами запрещено зачислять в вузы, т.к. это снижает показатели эффективности. Сокращение численности молодежи привело к постоянному снижению объема выпуска профессиональных кадров различного уровня (рис. 3). Таким образом сокращается возможность ротации кадров разного уровня.

В-четвертых, на местный бизнес оказывают большое влияние московские бизнесмены, которые расширяют свою крупную филиальную сеть. При этом к местным ресурсам, в том числе трудовым, относятся «по-хищнически». Крупные государственные проекты (Космодром, Нефтепровод и т.д.) осуществляются с огромными отчислениями в «центральные кассы». Это приводит к апа-

Таблица 1

Показатели заработной платы

Субъекты Российской Федерации	Соотношение средней заработной платы 10% работников с наибольшей и 10% работников с наименьшей заработной платой, в разгах				Удельный вес численности работников, имеющих заработную плату ниже величины прожиточного минимума, процентов			
	2005	2009	2011	2013	2005	2009	2011	2013
г. Москва	25,4	16,0	16,7	17,5	20,1	5,1	6,2	3,8
г. Санкт-Петербург	14,8	12,0	12,6	12,9	14,4	3,0	2,7	1,9
Краснодарский край	16,9	9,7	11,0	10,7	30,6	12,4	11,8	7,9
Республика Саха (Якутия)	16,0	12,8	12,0	12,8	22,5	15,8	13,9	9,3
Приморский край	17,4	10,8	12,3	11,4	28,0	13,3	12,2	9,9
Хабаровский край	13,7	11,2	11,7	11,4	19,3	16,4	14,4	7,9
Амурская область	17,4	11,2	11,7	11,9	26,0	15,9	15,5	11,7



Рис. 3. Динамика выпуска профессиональных работников из образовательных учреждений Амурской области, тыс. чел.

тии местных жителей и снижению мотивации в предпринимательской и трудовой деятельности. Анализ соотношения индекса совокупных затрат труда и производительности труда показывает, что он в Амурской области намного больше, чем в других сравниваемых регионах (табл. 2). При этом производительность труда превышает затраты труда, что показывает выгоду для работодателя в найме трудовых ресурсов. При этом индекс «совокупные затраты труда» в Москве больше, чем в Амурской области, а индекс производительности труда, наоборот, меньше. Это также свидетельствует о том, что в других рассматриваемых регионах за тот же результат труда работники получают больший доход.

В-пятых, в Амурской области заявленная потребность в трудовых ресурсах ниже среднероссийского уровня и меньше, чем в рассматриваемых регионах (табл. 3).

Данная ситуация характеризует напряженную ситуацию на рынке труда Амурской области, где численность безработных, зарегистрированных в службе занятости, постоянно сокращается, но заявленная потребность работодателей не перекрывает число желающих трудоустроиться. Уровень безработицы в регионе ниже, чем в сравниваемых дальневосточных регионах, в пределах среднероссийского, но в несколько раз выше, чем в Санкт-Петербурге и в Москве (рис. 4, 5).

В-шестых, строительство стратегических объектов, которые у населения Амурской области вызывают опасения с точки зрения экологии и возможности техногенных катастроф, также оказывают значительное влияние на принятие решения об эмиграции.

В-седьмых, участвовавшие природные аномалии (смерч 2011 г., ураган 2012 г., наводнение 2013 г.) с и так достаточно суровым климатом

Таблица 2

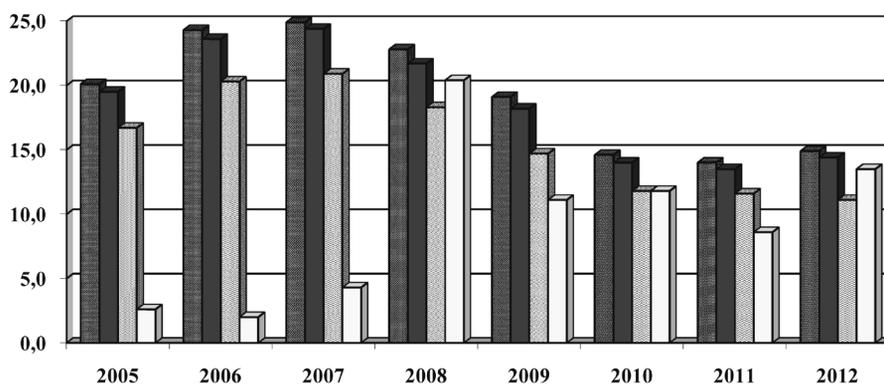
Индекс совокупных затрат труда и производительности труда в целом по экономике субъектов Российской Федерации (в процентах к предыдущему году)

Субъекты Российской Федерации	Индекс совокупных затрат труда		Индекс производительности труда	
	2010	2011	2010	2011
г. Москва	100,2	101,4	101,2	101,4
г. Санкт-Петербург	100,8	101,7	104,7	106,5
Краснодарский край	101,2	101,3	104,9	106,2
Республика Саха (Якутия)	99,9	101,2	101,7	105,8
Приморский край	104,5	100,6	106,9	106,7
Хабаровский край	102,8	100,6	108,0	101,9
Амурская область	100,7	100,9	105,3	107,1

Таблица 3

Списочная численность работников и потребность организаций в работниках для замещения вакантных рабочих мест по субъектам Российской Федерации на 31 октября 2012 г. (по данным выборочного обследования организаций)

Субъекты Российской Федерации	Списочная численность работников – всего, тыс. человек	Потребность в работниках для замещения вакантных рабочих мест, тыс. человек	Удельный вес потребности в работниках для замещения вакантных рабочих мест в общем числе рабочих мест, процентов
		28705,1	835,6
г. Москва	2266,7	105,3	4,4
г. Санкт-Петербург	1216,0	44,1	3,5
Краснодарский край	934,0	33,6	3,5
Дальневосточный федеральный округ	1363,6	58,4	4,1
Республика Саха (Якутия)	261,2	6,3	2,4
Приморский край	360,1	21,4	5,6
Хабаровский край	290,9	11,2	3,7
Амурская область	183,2	5,1	2,7



- Численность не занятых трудовой деятельностью граждан, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости
- из них признано безработными
- из числа безработных назначено пособие по безработице
- заявленная потребность в работниках

Рис. 4. Динамика показателей безработицы в Амурской области, тыс. чел.

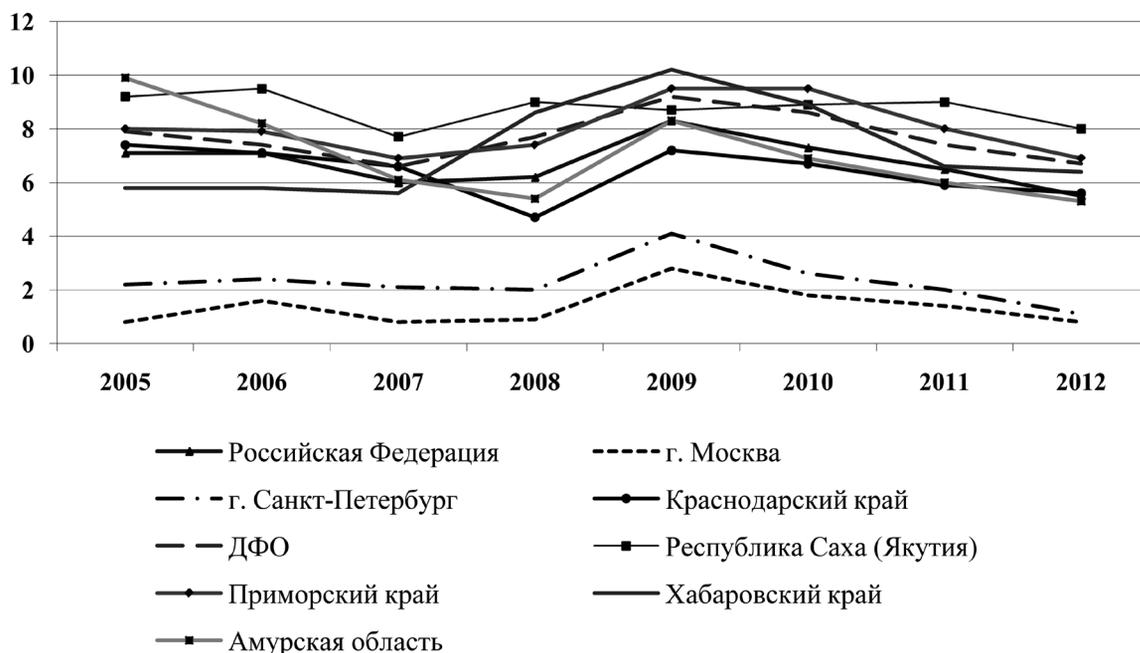


Рис. 5. Уровень безработицы в регионах

(абсолютный максимум $+42^{\circ}\text{C}$, абсолютный минимум -58°C) формируют у людей панические настроения.

Таким образом, рассмотренные выше факторы являются одними из причин принятия решения трудоспособным населением о покидании региона. Необходима четкая, последовательная и ясная политика государства по отношению к Дальневосточному региону России, который является не только «сырьевой кладовой», но и форпостом страны. Несвоевременное принятие соответствующих решений органами государственной власти могут привести к уже необратимым последствиям.

Литература

1. Ведомственная целевая программа управления занятости населения Амурской области по содействию занятости населения на 2012–2014 годы: утверждена приказом начальника управления занятости населения Амурской области от 28.09.2012 № 107.
2. Власова К. Рынок труда в Амурской области в 2013 году. URL: <http://www.amursu.ru/>
3. Макарова Л.А. Статистический анализ рынка труда Амурской области / дис. ...канд. экон. наук. М., 2004. – 124 с.
4. О Плана действий на рынке труда Амурской области на 2004–2006 годы: постановление Губернатора Амурской области от 20.11.2003 № 723.
5. Рынок труда в Амурской области. URL: <http://shefdostal.org/>
6. Рынок труда и деятельность органов службы занятости населения Амурской области в

январе-феврале 2014 года. URL: <http://www.amczn.creamax.su/>

7. Программа дополнительных мероприятий по содействию занятости граждан, пострадавших от крупномасштабного наводнения в Амурской области: утверждена постановлением Правительства Амурской области от 26.09.2013 № 459.

References

1. Departmental target program of the Department of employment of the population of the Amur region to promote employment for 2012–2014: approved by order of the head of Department of employment of the population of the Amur region from the present N 107.
2. Vlasova K. (2013) Labor Market in the Amur region in 2013. URL: <http://www.amursu.ru/>
3. Makarova L.A. (2004) Statistical analysis of labor market Amur region, p. 124.
4. About the Plan of actions on a labor market of the Amur oblast for 2004–2006: decree of the Governor of the Amur region from 20.11.2003 N 723.
5. The labor market in the Amur region. URL: <http://shefdostal.org/>
6. The labor market and activity of bodies of service of employment of the population of the Amur region in January-February 2014. URL: <http://www.amczn.creamax.su/>
7. The program of additional measures on assistance in employment of citizens who suffered from large-scale flooding in the Amur region: approved by the government of the Amur region from 26.09.2013 N 459.

УДК 332.1

А. И. Болонин,
доктор экономических наук,
профессор кафедры Финансов и
кредита, Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы, Россия

Т. С. Новашина,
кандидат экономических наук,
доцент, Заслуженный работник
высшего профессионального
образования Российской Федерации,
доцент кафедры «Банки. Денежное
обращение и кредит» Московского
государственного института
международных отношений
(Университет) МИД России;
заведующая кафедрой «Банковское
дело» Московского финансово-
промышленного университета
«Синергия», Россия;
e-mail: TNovachina@mail.ru

В. И. Карпунин,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Банки. Денежное
обращение и кредит», Московский
институт международных отношений
(университет) МИД России;
доцент кафедры «Банковское
дело» Московского финансово-
промышленного университета
«Синергия», Россия;
e-mail: VIKarpunin@mail.ru

Ш. Г. Ахметов,
заслуженный строитель Российской
Федерации, заместитель губернатора
Рязанской области, кандидат
экономических наук, докторант.

Евразийская резервная система – институциональная основа обеспечения финансовой устойчивости развития регионов России

Аннотация

Цель работы. Показать возможности Евразийской резервной системы как основы современной экономической политики.

Материалы и методы. Анализ современного состояния и обозначение перспектив развития экономики регионов России.

Результат. На основе новой парадигмы управления национальным богатством раскрываются предпосылки формирования «Евразийской резервной системы» – ключевого элемента новой философии развития национальной экономики.

Заключение. Раскрыт институциональный компонент финансового механизма функционирования и устойчивого развития регионов Российской Федерации и, как следствие, всей российской национальной экономики.

Ключевые слова: глобальное системное противоречие «кредиторы – должники», Евразийская резервная система, залоговая система развития, залоговые фонды развития, инвестиционная емкость региона, национальное богатство, новая парадигма управления национальным богатством, финансовые механизмы устойчивого развития регионов.

A. I. Bolonin,
Doctor of Economic Sciences,
Professor of Finance and Credit, Moscow
Academy of Entrepreneurship under
the Government of Moscow, Russia

T. S. Novashina,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Honored Worker of
Higher Vocational Education, Associate
Professor of Banks. Money and credit,
Moscow State Institute of International
Relations (University) of the MFA of
Russia; head of the Banking, Moscow
Financial and Industrial
University «Synergy», Russia;
e-mail: TNovachina@mail.ru

V. I. Karpunin,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Banks. Money and
Credit, Moscow Institute of International
Relations (University) of the MFA of
Russia; Associate Professor of Banking,
Moscow Financial and Industrial
University «Synergy», Russia;
e-mail: VIKarpunin@mail.ru

Sh. G. Akhmetov,
Honored Builder of Russia, Deputy
Governor of the Ryazan region,
Candidate of Economic Sciences,
doctoral candidate.

Eurasian Reserve System – institutional basis to ensure the financial sustainability of development the regions of Russia

Abstract

Purpose of work. Show possibilities Eurasian Reserve System as a foundation of modern economic policy.

Materials and methods. Analysis of the current state and prospects of development of the economy designation regions of Russia.

Results. The article, based on a new paradigm of management of the national wealth, the background forming a «Eurasian Reserve System» – a key element of the new philosophy of development of the national economy.

Conclusion. Disclosed institutional component of the financial mechanism and sustainable development of the regions of the Russian Federation and as a consequence, the entire Russian national economy.

Keywords: global systemic contradiction «creditors – debtors», Eurasian Reserve System, deposit system development, pledge funds for development, the investment capacity of the region, national wealth, the new paradigm of management of the national wealth, financial mechanisms for sustainable development of the regions.

Проблема обеспечения *устойчивости национальных финансовых систем* – глобальная проблема, поскольку затрагивает практически любую национальную юрисдикцию. Проблема это системная, поскольку природа этой проблемы проистекает из одностороннего отказа ФРС США – эмитента мировой резервной и расчетной валюты – от золотого стандарта. Это, по сути, отказ от принятой в свое время мировым сообществом системы, получившей название Бреттон-Вудская, и, как следствие, переход к свободному «плавающему курсу валют». Именно это кардинальное решение мирового финансового правительства обусловило сначала необходимость апробации, а затем и широкомасштабной практики особых методов «регулирования» мировых (национальных) финансовых систем.

Глобальный финансовый мир кардинально изменился. Как известно, особо остро проблема «управляемости» международных финансов встала с сентября 2008 г. Участники глобальных саммитов G20, в течение ряда лет активно обсуждая наиболее важные проблемы функционирования мирового хозяйства, принимают многочисленные решения, направленные на реконструкцию, модернизацию или «лакировку» существующих международных экономических отношений. При этом важнейшим международным саммитом «эпохи» глобального системного кризиса, кризиса, открывшего «начало времен» нового тысячелетия, следует считать, как мы полагаем, лондонский саммит G20 (апрель 2009 г.). Какова же суть принятых лондонским саммитом G20 решений? Она известна и сводится к главному – лиде-

ры «двадцатки» «выбрали» и согласовали, среди ряда альтернативных позиций, высказанных в преддверии саммита (особо ярко о своих позициях заявили Китай, Россия, Франция в альянсе с Германией и др.), американский план помощи мировой экономике. Этот план предусматривал безоговорочное принятие и поглощение мировой экономикой фантастической по масштабам и уникальной по срокам долларовой эмиссии. ФРС США провела «кредитную экспансию» на триллион долларов США. Таким образом, все мировое хозяйство, вся мировая экономика в лице конкретных заемщиков, вне зависимости от конкретных каналов реализации кредитных отношений и движения ссудной стоимости, выступили должниками «американского доллара», точнее, его эмиссионного центра.

Имея в практике развития международных финансовых отношений те или иные формы их проявления, те или иные формы их бытия, мы должны констатировать, что современный мир живет в эпоху глобализации, социально-экономической турбулентности и неустойчивости. Это означает высокую вероятность возникновения кардинальных эволюционных преобразований в странах мира, особенно это важно для России. Путь в будущее для сложных нелинейно развивающихся, открытых систем, каковыми являются системы социального мира, в том числе и социально-экономические системы, всегда не однозначен. Нация может выбирать осознанно, или ей могут навязать это внешние силы через социально-политические катаклизмы тот или иной путь социально-экономический преобразований, однако при этом необходимо понимать, что сложные социально-экономические системы, образующие в своем интегрированном единстве одну из важнейших компонент развития социума, имеют собственные внутренние вектора развития и механизмы функционирования. В силу этого возникает жизненная потребность формирования механизмов, способных обеспечить устойчивость функционирования национальной финансовой системы, что, в конечном итоге, позволяет обеспечивать и устойчивость развития национальной экономики, и устойчивость развития социально-экономической системы в целом. Для России это, прежде всего, формирование дееспособных региональных финансовых систем, способных обеспечить устойчивость развития регионов Российской Федерации.

Для содержательного раскрытия данных проектируемых механизмов, их сути, структуры и функционала, необходимо охарактеризовать ба-

зовые компоненты, необходимые для понимания *новой парадигмы управления национальным богатством* [7] как основы финансовой устойчивости национальной экономики.

1. Необходимо внести *существенное уточнение* в понятия «устойчивость» и «стабильность» *финансовой (банковской, денежной, кредитной и пр.) систем*. «Устойчивость» и «стабильность» – это *параметры, характеристика финансового состояния* любой социально-экономической системы. Система либо обладает этими параметрами, либо нет. Функционирование систем, как таковых, – это их бытие, форма их существования в окружающем пространстве-времени. При этом «устойчивость» системы означает *способность системы*, как таковой, *функционировать* в процессе своей жизнедеятельности. «Стабильность» системы означает способность *функционировать оптимально*¹. Главное при этом состоит в том, что поддержание данных параметров (устойчивость, стабильность) системы предполагает использование *различных механизмов*, обеспечивающих ее функционирование. Это понимание дает возможность использовать в процессе управления различными социально-экономическими системами соответствующие *механизмы*, что означает адекватный выбор *институтов, процедур, инструментария* и их «точную настройку» на заданные параметры функционирования системы.

2. Проектирование механизмов оптимального функционирования сложных социально-экономических систем составляет, на наш взгляд, одну из важнейших задач экономической науки. А повышение результативности исследований требует, прежде всего, расширения и углубления теории и методологии экономической науки. Исходя из такого понимания принципов проектирования финансовых механизмов развертывания социально-экономических процессов, мы полагаем, что, прежде всего, необходимо понять *природу* процессов, обуславливающих особенности поведения субъектов экономических отношений. При этом мы исходим из следующей чрезвычайно важной для решения поставленных задач рабочей гипотезы: *зарождение и формирование общества потребления является закономерной исторической формой развертывания глобального противоречия «кредиторы» – «должники»* [7; 9].

3. Исходя из исторических предпосылок развертывания кредитной экспансии мировой резервной валюты – доллара США, закономерностей развития и особенностей функционирования мировой финансовой системы мы предложили, в свое время, обосновывая необходимость обеспече-

¹ Здесь мы используем понятие «оптимальность» по Лейбницу. Один из принципов бытия, выделенный Лейбницем, – оптимальность данного мира, как достаточное основание его существования, означает *оптимальность отношений* между разнообразием существующих вещей.

ния суверенитета российской финансовой системы, модель формирования суверенной резервной системы – «Евразийской резервной системы», системы, основанной на *новой парадигме управления национальным богатством* [4; 9]². Используя в своем исследовании и, соответственно, в проектировании финансовых систем ключевую парадигму синергетики, опираясь на ее методологию, мы показали, что резервная система – это система, состоящая не только из финансовых компонентов (финансовые институты, финансовые отношения, финансовые инструменты), но система, включающая в себя и социально-экономический компонент – *Залоговую систему развития*. Залоговая система составляет институциональный, социально-экономический компонент финансовой системы с полным резервированием и, как было уже сказано, базируется на новой парадигме управления национальным богатством. Это видение и предопределяет чрезвычайно важную роль, которую может играть в социально-экономическом развитии региональной экономики национальная залоговая система развития и составляющие ее институциональную основу *региональные «Залоговые фонды развития»* [8].

4. Необходимость формирования особого института – «Евразийской резервной системы» – как финансовой основы функционирования общего банка ЕврАзЭС, признает ряд исследователей [3; 4]. На научных форумах, в экономической литературе идет обсуждение ее институционального устройства и содержательно-функциональной формы реализации. Высказываются разные точки зрения. Сторонники ортодоксальной концепции признают ключевым компонентом будущей «Евразийской резервной системы» Центральный банк ЕврАзЭС с традиционным набором функций этого института [3]. При этом сторонники данной позиции не исключают целесообразности и допускают возможность параллельного функционирования самостоятельной клиринговой системы в рамках общего экономического пространства стран-членов ЕврАзЭС. Важно отметить, что речь при этом идет об «условно Евразийской резервной системе» (курсив наш). Нам представляется, что оговорка авторов «условно» не случайна, поскольку, характеризуя особенности

этой «условной» Евразийской резервной системы, они особо отмечают, что «в качестве возможных прообразов можно рассматривать *Федеральную резервную систему США*, а также Европейский ЦБ» (курсив наш). Итак, Федеральная резервная система США – прообраз формируемого Центрального банка ЕврАзЭС (авторы отмечают, что «уже идет создание центрального банка ЕврАзЭС»). С таким видением, когда идеология финансовой системы с частичным резервированием, рьяным поборником которой и выступают истинные владельцы ФРС США³, закладывается и в качестве философии, и в качестве основного системного компонента и определяет «новую» парадигму (будущее бытие) проектируемой и формируемой Евразийской резервной системы, вряд ли можно согласиться. Исходя из факта своекорыстного, индивидуально ориентированного поведения каждого отдельного участника экономических хозяйственных отношений, исходя из факта своекорыстного, системно организованного поведения участников современного финансового рынка возникает настоятельная потребность проведения на системном уровне соответствующей государственной политики, позволяющей демпфировать мощные перераспределительные процессы между участниками хозяйственных отношений [5].

5. Мы можем охарактеризовать эту гипотетическую государственную политику как *антиинфляционную*. В контексте обсуждаемой проблемы следует особо подчеркнуть, что финансовая система, основанная на функционировании банковской системы с частичным резервированием, априори является «генератором» инфляционных (перераспределительных) процессов. Причем не в традиционном (монетарном) аспекте инфляционной проблемы – количество денег в обращении, а в ее институциональном понимании.

6. В понимании сути и принципов формирования государственной антиинфляционной политики, раскрытии ее содержания для нас представляют интерес последние фундаментальные исследования в области теории денег⁴. Одной из таких ключевых работ, с нашей точки зрения, является работа, отражающая фундаментальные исследования, в которой сформулированы теоре-

² Презентация модели Евразийской резервной системы состоялось, в частности, на **Международном** научном конгрессе «Глобалистика – 2009», проходившей в МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, май 2009 г.). Тезисы доклада, сделанного в ходе конференции, были опубликованы в сборнике **Материалы Международного научного конгресса «Глобалистика – 2009: пути выхода из глобального кризиса и модели нового мироустройства»**, Москва, МГУ имени М. В. Ломоносова, 20–23 мая 2009 г. / под общ. ред. И. И. Абылгазиева, И. В. Ильина. В 2-х тт. Том 2. М.: МАКС Пресс, 2009. – 448 с. – С. 129–132).

³ См., в частности, статью В. Катасонова «Ротшильды и рокфеллеры сцепились в смертельной схватке» о борьбе главных акционеров ФРС США.

⁴ О деньгах, их сущности, выполняемых функциях, роли в экономической жизни общества, всевластии написаны тысячи научных трудов. Зачастую излагаемые в них концепции, позиции, теории противоположны, а пророй и противоречивы.

тические положения, весьма важные для понимания и решения поставленной нами проблемы [1]. Ее автор, на наш взгляд, весьма обоснованно исходит из концепции, согласно которой *природа денег раскрывается на трех уровнях, отражающих взаимосвязи в системе социальных, экономических и правовых отношений*. В связи с этим исследователь предлагает новое определение денег, под которыми понимается *«рыночная форма универсального требования на долю богатства общества»*. В это определение входят три составляющих компоненты денег: экономическая (рыночная форма), экономико-правовая (универсальное требование) и социально-экономическая (доля общественного богатства). Данная дефиниция позволяет рассматривать деньги как некий комплекс понятий, отражающих *экономические, экономико-правовые и социально-экономические* отношения. И это, мы подчеркиваем особо, чрезвычайно важное обстоятельство в подходах к разработке и реализации денежной и кредитной политик монетарной власти в России. Но, что существенно, многократно более важно, что данные методологические положения позволяют понять принципы формирования государственной антимонопольной политики. С нашей точки зрения, государственная антиинфляционная политика, как политика интеграционная, должна состоять из *системной совокупности* различных государственных *предметных* политик, в частности, структурной, антикоррупционной, ценовой, денежной, кредитной, налоговой, инвестиционной, валютной и, наконец, институциональной политики⁵.

7. Институциональная компонента антиинфляционной политики предполагает системное формирование со стороны государства институтов «антиинфляционного регулирования» и, главное, четкое определение и содержательное развертывание их *функционала*.

В свое время мы раскрыли наше видение институционального состава национальной (суверенной) резервной системы, обосновав функционал всех ее ключевых компонент. Отличительной особенностью предлагаемой резервной системы

является формирование ее базиса на принципах полного резервирования, за счет определения *инвестиционной емкости* регионов Российской Федерации и «включения» в экономический (финансовый) оборот всех элементов национального богатства⁶.

Таким образом, исходя из представленных нами теоретических положений, основанных на вскрытых закономерностях функционирования хозяйственных систем, о чем мы уже писали в свое время, можно полагать, что суверенная резервная система Российской Федерации – «Евразийская резервная система», изначально формируемая как национальная резервная система, в своем содержательном развертывании постепенно вбирает в себя, создаваемые *последовательно и параллельно*, все необходимые институциональные компоненты (институты и организации) ее целостности. При формировании институтов резервной системы происходит *постепенное* развертывание всего спектра функций каждого из этих институтов. Тем самым сама система (в своей целостности, и своем развитии), отработывая регламенты и процедуры функционирования (*процедурный* компонент), апробируя и адаптируя традиционные и вновь спроектированные финансовые инструменты (*инструментальный* компонент), обогащая, в процессе развертывания, свое внутреннее содержание, создает *необходимые условия* фазового перехода к своему новому качественному состоянию. Проявляется это новое качественное состояние резервной системы в преодолении национальных границ функционирования и «покрытии» своим воздействием социально-экономических отношений формируемого Единого экономического пространства стран ЕврАзЭС. Мы полагаем, что понимаемый и представляемый нами генезис «резервной системы» из первоначального состояния региональных «залоговых фондов развития» вырастает в национальную «резервную систему» со всеми необходимыми и достаточными институциональными атрибутами ее функционирования, а затем, претерпевая «фазовый» переход, приобретает в своем системном начале новые качественные парамет-

⁵ В практике формирования и реализации денежно-кредитной политики Банка России мы имеем принципиально иное понимание и толкование, в лице Председателя ЦБ РФ, как самой ДКП, так и роли Центрального Банка в обеспечении устойчивости российского рубля и, как следствие, исполнение Банком России его основной конституционной функции. (См., в частности: Эльвира Набиуллина, Председатель Центрального банка России, отвечает на вопросы Владимира Познера. 27 января 2014 г. URL: <http://tv.mail.ru/event/18801122/70>). Фактическая девальвация российского рубля (которая произошла под «звуки» вышеозначенного интервью) конца января 2014 г. служит лишь незначительной иллюстрацией губительности «философии» г-жи Набиуллиной.

⁶ В состав национального богатства исследователи, занимающиеся его оценкой, сегодня включают различные компоненты и определяют при этом различные методики его оценки. Мы исходим из концепции, что в состав национального богатства входят: физический капитал (ВВП), человеческий капитал (витальный, интеллектуальный и духовный капитал), социальный капитал (характеризует уровень организации структур социумов, от которых зависит эффективность их функционирования) и природный капитал (возобновляемый – экокапитал и не возобновляемый – палеокапитал) [2].

ры, становится международным системным финансовым институтом – «Евразийской резервной системой», способной обеспечить устойчивое, а в дальнейшем и оптимальное (стабильное по задаваемым параметрам) функционирование общего рынка ЕврАзЭС.

Каковы цели и задачи создания Евразийской резервной системы? Их несколько, и они системно взаимосвязаны.

Итак, цель первая: защита национальной экономики от воздействия глобальных финансовых кризисов. Основные задачи, решаемые в ходе ее достижения: уход от мировой кредитной монополии американского доллара; создание (формирование и функционирование) национальной *залоговой системы развития*; создание (формирование и функционирование) суверенной резервной системы.

Цель вторая: создание антиинфляционного финансового механизма устойчивого развития. Основные задачи, решаемые в ходе ее достижения: формирование *региональных залоговых фондов развития*; формирование национальной *залоговой системы развития*; формирование инфраструктурных финансовых институтов; формирование расчетно-клиринговой системы; создание необходимых финансовых инструментов; разработка регламентов и процедур функционирования институтов суверенной резервной системы.

Цель третья: формирование механизмов капитализации национального богатства. Основные задачи, решаемые в ходе ее достижения: инвентаризация, классификация, распределение и закрепление прав субъектов собственности, экономическая оценка активов и прав на них; оценка инвестиционной емкости субъектов Российской Федерации – участников национальной *залоговой системы развития*. Обеспечение функционирования национальной *залоговой системы развития*: развитие инвестиционного потенциала субъектов Российской Федерации – участников национальной *залоговой системы развития*, управление инвестиционными рисками и рисками ликвидности суверенной резервной системы.

Цель четвертая: укрепление национальной денежно-кредитной системы. Основные задачи, решаемые в ходе ее достижения: обеспечение устойчивости национальной денежной единицы; обеспечение функционирования антиинфляционного финансового механизма; создание систе-

мы демпфирования (поглощения) финансовых рисков.

Цель пятая: обеспечение сбалансированности доходной и расходной частей бюджетов разных уровней. Основные задачи, решаемые в ходе ее достижения: уход от обеспечения баланса доходов и расходов в территориальных бюджетах за счет финансовой помощи, выделяемой из федерального бюджета; рост доходной части региональных бюджетов за счет налоговых доходов, иных источников на базе реализуемой инвестиционной политики, направленной на всестороннее развитие производительных сил региона.

Изначально сердцевиной проектируемой суверенной резервной системы, ее центральным звеном, как мы полагаем, должна стать *залоговая система развития*, состоящая из интегрированной совокупности региональных «Залоговых фондов развития». Стратегические задачи, решаемые залоговой системой, – интеграция разрозненных элементов региональных, федеральных (национальных) активов (национального богатства) в единую экономическую совокупность; *подготовка* активов (формирование организационно-юридических процедур) к запуску в *финансовый оборот* (исходя из потенциальной *инвестиционной емкости* региона, оцениваемой по ключевым компонентам национального богатства) *в пределах функционирования суверенной резервной системы*.

Запуск залоговой системы развития целесообразно начать с пилотного проекта по формированию региональных «залоговых фондов развития», проекта, реализуемого в двух–трех регионах Российской Федерации одновременно. Необходимые законодательные и организационные основы для этого в большинстве субъектов Российской Федерации имеются⁷. Это и соответствующее региональное законодательство, и соответствующие институты, в основном выполняющие функции поручительства по банковским кредитам субъектов предпринимательства. По сути, речь идет о минимизации банковских кредитных рисков. Кредитная политика и условия предоставления кредитов (в т.ч. и на инвестиционные цели – финансирование капиталовложений) определяются самими банками, и только ими. Зачастую кредитная политика банков (в т.ч. и кредитная экспансия, проводимая в форме потребительского кредитования) слабо коррелируется с региональными приоритетами и потребностями комплексного развития террито-

⁷ В Российской Федерации функционируют 67 региональных фондов. К примеру, в Московской области это «Московский областной гарантийный фонд» – крупнейший в Российской Федерации, а в Рязанской области – «Рязанский областной фонд поддержки предпринимательства», наоборот, один из небольших. Однако самим фактом существования подобного рода фондов в этих областях уже созданы необходимые организационные предпосылки.

рии. Предлагаемая нами система должна быть выстроена на совершенно ином принципе. Это ключевой принцип – система должна обеспечить финансирование региональных и межрегиональных приоритетных проектов и программ. В Рязанской области, к примеру, несмотря на всю «маломощность» регионального фонда, существуют необходимые условия, и прежде всего организационные, для запуска пилотного проекта по формированию «залогового фонда развития» и подготовке к финансированию дорожного строительства, иных важнейших региональных (межрегиональных) инфраструктурных и иных проектов. Значительные по объему инвестиционные ресурсы требуются для реализации комплексной Программы развития Иркутской области. Это потенциальные ожидания. В Иркутской области на базе «Иркутского областного гарантийного фонда» в качестве пилотного проекта может быть сформирован региональный «залоговый фонд развития». Это позволит Иркутской области создать мощнейший инвестиционный институт, способный кардинально поменять параметры региональной инвестиционной политики, а главное, Правительству Иркутской области перевести эту политику в разряд активной⁸.

Непосредственно финансовый оборот активов, используя для этого механизмы *секьюритизации*, должны осуществлять, как нам представляется, специализированные финансовые институты, образующие, в своем системном взаимодействии, институциональный финансовый блок (компонент) Евразийского резерва. Этот финансовый блок можно условно назвать Евразийским финансовым домом (ЕФД). По своим функциям ЕФД – это не Центральный банк ЕврАзЭС, о процессе создания которого упомянули авторы рассмотренной нами концепции формирования резервной системы [3]. Функции Центрального банка региональной резервной системы, на наш взгляд, иные. В рамках функционирования уже сформированного общего рынка и при условии принятия его участниками – суверенными государствами – единой расчетной валюты [6], ЦБ этой системы выполняет, прежде всего, функцию

эмиссионного центра этой единой валюты, центра, создающего единый платежный инструмент общего рынка. Деньги, изначально в этом случае, выступают в своей виртуальной форме.

Основная проблема капитализации российских активов состоит в том, что большинство из них «лежит мертвым грузом». Мы убеждены в том, что России невозможно достичь экономического процветания без действенной и масштабной капитализации своего *национального богатства*, без запуска в полномасштабный финансовый оборот всех, а не только рукотворных, элементов национального богатства. Мы полагаем, что решение этой задачи должно стать национальным приоритетом. Исходя из новой парадигмы управления национальным богатством [9], мы и предлагаем выстроить финансовые механизмы функционирования суверенной резервной системы. «Движение по траектории восходящего развития требует все большего использования ресурсов. В этом – глубинная причина возникновения современных и будущих экологических проблем, а также причина тупика стихийного либерального развития. Управляемое развитие подразумевает рациональное управление *всеми составляющими национального богатства* – физическим, человеческим, социальным и природным капиталом (курсив наш)»⁹ [2].

Начало процесса формирования «Евразийской резервной системы» должно опираться на принятие правительственных решений федеральных и региональных властей о построении ее региональных основ – региональных «Залоговых фондов развития»¹⁰. Формирование в регионах государств-членов ЕврАзЭС «Залоговых фондов развития», на основе включения в их состав всей совокупности национального богатства той или иной территории (региона), и функционирование на этой основе интегрированной финансовой системы развития – «Евразийской резервной системы», позволит, на наш взгляд, создать институциональную основу обеспечения устойчивости национальных финансовых систем государств-членов ЕврАзЭС в условиях финансовой глобализации, позволит обеспечить *устойчивую*

⁸ Это потребует от ключевых фигур в Правительстве Иркутской или, к примеру, Рязанской области принять соответствующие решения о запуске пилотного проекта. Это потребует от Законодательного Собрания области поддержки в его реализации. Это не экономические решения (хотя предварительные обоснования, конечно же, необходимы), это решения, прежде всего, политические.

⁹ Попытки использовать «не мудрствуя лукаво», к примеру, «природный капитал» как прямой залог в традиционных кредитных отношениях приводят к возникновению парадоксальных, нелепых ситуаций. См., в частности, «Кругом одни олени. Повесть о том, как брали кредиты под залог дикой природы». Независимая газета. № 246. 13.11. 2013.

¹⁰ Законодательной и институциональной основой формирования региональных «ЗФР», как мы уже подчеркнули, могут послужить уже созданные и функционирующие в большинстве субъектов Российской Федерации так называемые «Гарантийные фонды поддержки предпринимательства». Эти фонды, с весьма ограниченными возможностями и функционалом, тем не менее, можно рассматривать как институциональную основу, «зародыш» будущих региональных «ЗФР».

финансовую основу развития этих территорий, обеспечить полномасштабное финансирование приоритетных социально-экономических проектов и программ.

Литература

1. Базулин Ю. В. Происхождение и природа денег: научное издание. СПб.: СПбГУ, 2008. – 246 с.
2. Бушуев В. В., Голубев В. С., Коробейников А. А., Тарко А. М. Национальное богатство и качество жизни: мир и Россия. М.: «ИАЦ Энергия», 2010. – 112 с.
3. Глазьев С. Ю., Бадалян Л. Г., Криворотов В. Ф. Евразийская резервная система и выход из финансового кризиса // Прогнозы и стратегии. 2009. № 1. – 2008. № 1.
4. Карпунин В. И., Новашина Т. С. Евразийская резервная система: предпосылки создания и развития // Современная конкуренция. 2009. № 1, № 4.
5. Коган А. М. Макрорегулирование высококоразвитого рынка: «невидимая рука», конкуренция, потребности системы. М.: Маркет ДС, 2006. – 144 с.
6. Назарбаев Н. А. Ключи от кризиса // Российская газета. Центральный выпуск. № 4839, 02.02. 2009.
7. Новашина Т. С. Генезис глобального противоречия «кредитор» – «должники» // Международная научная конференция «Человек – объект и субъект глобальных процессов». Доклад. – Санкт-Петербургский государственный университет. 2009. Ноябрь.
8. Новашина Т. С. Евразийская резервная система – финансовые механизмы функционирования // Вестник РЭА. 2010. №5.
9. Новашина Т. С. Национальное богатство: новая концепция управления. // Вестник РЭА. 2010. № 1.

References

1. Bazulin Yu. V. (2008) The origin and nature of money: a scientific publication, p. 246.
2. Bushuev V. V., Golubev V. S., Korobeynikov A. A., Tarko A. M. (2010) The national wealth and quality of life: the world and Russia, p. 112.
3. Glazyev S. Yu., Badalyan L. G., Krivorotov V. F. (2008, 2009) Eurasian reserve and the recovery from the financial crisis. *Forecasts and strategies*, no 1, no 1.
4. Karpunin V. I., Novashina T. S. (2009) Eurasian Reserve System: prerequisites for the establishment and development. *Modern competition*, no 1, no 4.
5. Kogan A. M. (2009) Macroregulation highly market: «invisible hand» of competition, the needs of the system, p. 144.
6. Nazarbaev N. A. (2009) Keys to the crisis. *Russian newspaper, central issue*, no 4839.
7. Novashina T. S. (2009) Genesis global contradiction «creditors – debtors». International scientific conference. Report.
8. Novashina T. S. (2010) Eurasian reserve system – financial mechanisms of functioning. *Bulletin CEA*, no 5.
9. Novashina T. S. (2010) The national wealth: a new concept of management. *Bulletin CEA*, no 1.

УДК 338.314

А. В. Шестаков,
доктор экономических наук,
профессор кафедры общественных
финансов, бухучета и аудита
Московского городского университета
управления Правительства
Москвы, Россия;
e-mail: shestakov.anatol@mail.ru

Н. В. Шинелин,
аспирант кафедры государственного
муниципального управления
Московского городского университета
управления Правительства
Москвы, Россия;
e-mail: nikolay.shinelin@yandex.ru

Оценка состояния бизнеса телекоммуникационной компании на основе показателя OIBDA

Аннотация

Цель работы. Рассмотрение значимости такого экономического показателя, как OIBDA.

Материалы и методы. Статистические данные об уровне рентабельности операторов мобильной связи и финансовые показатели деятельности компании «МегаФон».

Результат. Рассмотрены сущность и содержание экономического показателя OIBDA, отражающего успешность бизнеса организации в области телекоммуникаций.

Заключение. Именно показатель OIBDA в большей степени отражает подлинное финансовое состояние той или иной компании, уровень эффективности и успешности ведения бизнеса.

Ключевые слова: OIBDA, состояние бизнеса, прибыль.

A. V. Shestakov,
Doctor of economic sciences, Professor
of the department of Public finance,
Accounting, and Audit, Moscow City
Government University of Management
in Moscow, Russia;
e-mail: shestakov.anatol@mail.ru

N. V. Shinelin,
graduate student of the department
of State and Municipal Management
Moscow City Government University of
Management in Moscow, Russia;
e-mail: nikolay.shinelin@yandex.ru

Assessment of business telecommunications company, based on OIBDA

Abstract

Purpose of work. Review the value of this economic indicator as OIBDA.

Materials and methods. Statistical data on the level of profitability of mobile operators and financial performance of the company «MegaFon».

Results. We consider the nature and content of economic indicator OIBDA, reflecting the success of business organizations in the field of telecommunications.

Conclusion. Namely OIBDA margin largely reflects the true financial condition of a company, the level of effectiveness and success of the business.

Keywords: OIBDA, state of the business, profit.

В своих годовых отчетах о результатах экономической деятельности операторы связи, как правило, прибегают к использованию показателя OIBDA, содержащего важную информацию для инвесторов. Он отражает состояние бизнеса компании, включая ее способность финансировать

капитальные расходы, приобретения, осуществлять инвестиции, а также возможность привлечь заемные средства и обслуживать долг.

OIBDA (*Operating Income before depreciation and amortization*) – операционная прибыль до вычета износа основных средств и амортизации

нематериальных активов. Этот показатель исключает неоперационные доходы, которые зачастую не повторяются из года в год. При этом он предполагает только доход, полученный за счет операций, носящих регулярный характер. OIBDA не подвержен влиянию единовременных начислений, например, связанных с курсовыми разницеми или налоговыми скидками.

Организации прибегают к использованию показателя OIBDA для того, чтобы исключить воздействие на прибыль внереализационных доходов и расходов. Многие компании и инвесторы считают, что только операционная прибыль (разница между доходами и операционными расходами) является надежным индикатором стоимости компании, а все остальное (судебные издержки, доходы от продажи части бизнеса и других «разовых» операций) только искажают реальную рентабельность предприятия.

OIBDA характеризует операционный доход до вычета износа основных средств и амортизации нематериальных активов. Показатель OIBDA складывается из операционной прибыли, амортизации нематериальных активов и износа основных средств.

Операционная прибыль состоит из валовой прибыли предприятия и операционных доходов за вычетом операционных расходов. Размер операционной прибыли отражает доход от производственной деятельности, не учитывая финансовую деятельность.

На операционную прибыль оказывает влияние ряд весомых факторов, а именно: объем реализованной продукции, ее себестоимость, оптовые цены, структурные и ассортиментные сдвиги. Каждый из названных факторов в свою очередь находится под воздействием других факторов. Например, в себестоимость включаются затраты на оплату труда, материальные затраты, суммы начисленной амортизации, отчисления на социальные нужды и прочие.

Важную роль в управлении операционной прибылью занимает метод маржинального анализа (содействия доходу). В его основу положено деление производственных и сбытовых затрат (в зависимости от изменения объема производства) на переменные и постоянные.

Переменные затраты зависят от объема производства и продажи продукции. В основном это прямые затраты ресурсов на производство и реализацию продукции (прямая заработная плата, расход сырья, материалов, топлива, электроэнергии и др.). Отдельные элементы переменных расходов в свою очередь (в зависимости от темпов их изменения) подразделяются на пропорциональные, прогрессивные и депрессивные. Но в среднем переменные расходы изменяются пропорционально объему производства продукции.

Постоянные затраты не зависят от динамики производства и продажи продукции. Одна их часть связана с производственной мощностью предприятия (амортизация, арендная плата, заработная плата управленческого и обслуживающего персонала на повременной оплате и общехозяйственные расходы), другая – с управлением и организацией производства и сбыта продукции (затраты на исследовательские работы, рекламу, на повышение квалификации работников и др.).

Маржинальный анализ широко применяется в странах с развитыми рыночными отношениями. Он позволяет изучить зависимость прибыли от небольшого круга наиболее важных факторов и на основе этого управлять процессом формирования ее величины.

Нематериальные активы – это активы, которые не имеют физического выражения, но все же представляют существенную ценность для предприятия. Объекты нематериальных активов должны соответствовать следующим условиям:

- отсутствие материально-вещественной (физической) структуры;
- возможность идентификации (выделения, отделения) организацией от другого имущества;
- использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд;
- использование их в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- наличие способности приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;
- отсутствие у организации намерения их перепродать;
- наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака и т. п.).

Поскольку нематериальные активы бестелесны по своей природе, то важным критерием отнесения того или иного объекта к данной категории имущества является также его отчуждаемость. Применительно к нематериальным активам отчуждаемость означает возможность передачи объекта как такового в собственность другому лицу. Нематериальными активами не могут быть признаны интеллектуальные и деловые качества гражданина, его квалификация и способность к труду, поскольку они не могут быть отчуждены от гражданина и переданы другим лицам.

Износ основных средств – снижение первоначальной стоимости основных средств в результате их изнашивания в процессе производства (физический износ) или вследствие морального старения машин, а также снижения стоимости производства в условиях роста производительности труда. Физический износ основных средств зависит от качества основных фондов, их технического совершенствования (конструкции, вида и качества материалов); особенностей технологического процесса (величины скорости и силы резания, подачи и т.д.); времени их действия (количества дней работы в году, смен в сутки, часов работы в смену); степени защиты от внешних условий (жары, холода, влажности); качества ухода за основными средствами и их обслуживания, от квалификации рабочих.

Моральный износ представляет собой снижение стоимости основных средств как в результате снижения себестоимости производства такого же товара, так и появления более совершенных, технологичных и производительных машин. Моральный износ средств труда означает, что физически они пригодны, а экономически себя не оправдывают. Этот износ основных средств не

зависит от их физического износа. Физически годная машина может быть настолько морально устаревшей, что эксплуатация ее становится экономически невыгодной. И физический, и моральный износ ведут к потере стоимости. Поэтому каждому предприятию следует обеспечить накопление средств (источников), необходимых для приобретения и восстановления окончательно износившихся основных средств.

По мнению многих аналитиков, показатель OIBDA отражает текущее состояние дел компании, включая ее способность финансировать капитальные расходы, приобретения и другие капитальные инвестиции, а также характеризует возможность предприятия привлекать заемные средства и обслуживать займы.

Остановимся на рассмотрении годового отчета компании ОАО «МегаФон». Основные финансовые показатели деятельности компании отражены на диаграммах (рис. 1).

Проанализировав годовые отчеты телекоммуникационной компании ОАО «МегаФон» за 5 лет (с 2008 по 2012 гг.), можно отметить устойчивый рост основных финансовых показателей, приведенных в *таблице*.

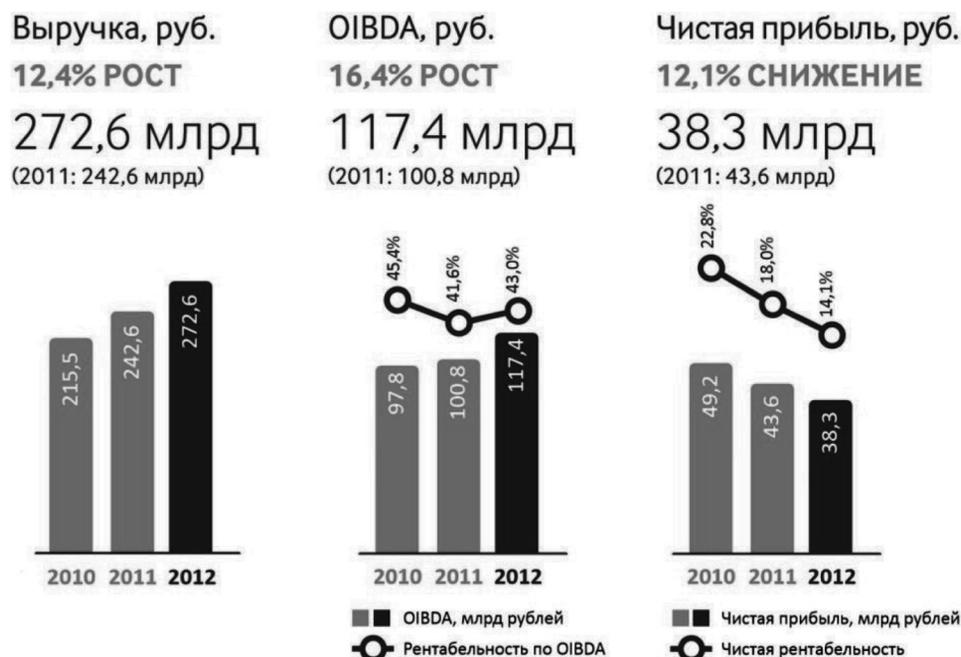


Рис. 1. Основные финансовые показатели деятельности компании «МегаФон»

Таблица

Основные финансовые показатели компании «МегаФон»

	2012	2011	2010	2009	2008
Выручка	272,6	242,6	215,5	181,0	175,5
OIBDA	117,4	100,8	97,8	88,2	88,2
Чистая прибыль	38,3	43,6	49,2	45,3	44,3
Чистая рентабельность	14,1%	18,0%	22,8%	24,9	25,2

Консолидированная выручка увеличилась на 12,3% в годовом исчислении и составила 272,6 млрд рублей. Основными факторами, послужившими росту выручки, стали увеличение абонентской базы компании (64,6 млн абонентов), неугасающий спрос на голосовые услуги связи, существенное увеличение потребностей абонентов в услугах по передаче данных (21,5 млн пользователей мобильного интернета) и других сервисов, предоставляемых оператором.

Консолидированный показатель OIBDA составил 117,4 млрд рублей, продемонстрировав рост на 16,4% по сравнению с 2011 г. За год маржа OIBDA возросла на 1,4% и составила 43,0%. Увеличение этого параметра в значительной мере связано с улучшением показателей операционной прибыли и рентабельности, что стало возможным благодаря реализации новой стратегии, нацеленной на повышение эффективности операционной деятельности и контроля над затратами.

Рентабельность OIBDA сократилась до 38,3% по сравнению с прошлогодним результатом в 43,6%. Снижение рентабельности OIBDA связано с развитием собственной розничной сети, маржинальность операций которой традиционно ниже по сравнению с мобильным бизнесом. Тем не менее усиление контроля над затратами по стратегически важным направлениям деятельности позволило компании сохранить рентабельность OIBDA на самом высоком уровне среди операторов «большой тройки». Приведенная ниже диаграмма (рис. 2) наглядно показывает уровень рентабельности каждого из трех операторов (данные взяты из годовых отчетов компаний).

Следует отметить, что консолидированная чистая прибыль ОАО «МегаФон» за 2012 г. понизилась до 38,3 млрд руб. (на 12,1%). Причиной частичного уменьшения чистой прибыли стало повышение процентных расходов, обусловленных ростом чистого долга, а также переоценка долларовых обязательств в результате значительного ослабления рубля по отношению к доллару США во втором квартале 2012 г.

Таким образом, можно вести речь о значимости и универсальности такого экономического

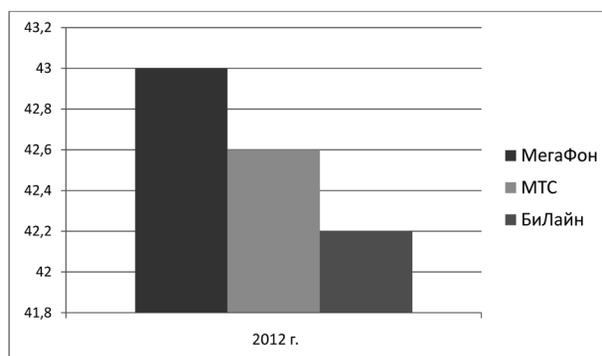


Рис. 2. Уровень рентабельности операторов «большой тройки» в 2012 г.

показателя, как операционная прибыль до вычета износа основных средств и амортизации нематериальных активов (OIBDA). Именно он в большей степени отражает подлинное финансовое состояние той или иной компании, уровень эффективности и успешности ведения бизнеса.

Литература

1. Годовые отчеты компании ОАО «ВымпелКом» за 2010, 2011, 2012 гг. URL: www.beeline.ru.
2. Годовые отчеты компании ОАО «МегаФон» за 2010, 2011, 2012 гг. URL: www.megafon.ru.
3. Годовые отчеты компании ОАО «МТС» за 2010, 2011, 2012 гг. URL: www.mts.ru.
4. Голубицкая Е. А. Экономика связи. М.: ИРИАС, 2006. – 488 с.
5. Макаров В. В. Телекоммуникации России. Состояние, тенденции и пути развития. М.: ИРИАС, 2007. – 296 с.

References

1. Annual reports of JSC «VimpelCom» for 2010, 2011, 2012. URL: www.beeline.ru.
2. Annual reports of OJSC «MegaFon» for 2010, 2011, 2012. URL: www.megafon.ru.
3. Annual reports of OJSC «MTS» for 2010, 2011, 2012. URL: www.mts.ru.
4. Golubickaya E. A. (2006) Economy connection, p. 488.
5. Makarov V. V. (2007) Telecommunications Russia. Status, trends and development, p. 296.

УДК 336.018, 33.114, 336.74, 336.78

В. А. Ефимов,
доктор экономических наук,
ректор Санкт-Петербургского
государственного аграрного
университета

Макроэкономические и воспроизводственные функции агропромышленного комплекса в развитии общества

Аннотация

Цель работы. Сформулировать функции агропромышленного комплекса (АПК) в развитии современного российского общества.

Материалы и методы. Данные исследований, статистических показателей, опыта других стран, доказывающие приоритетную и необходимую для человека связь с биосферой.

Результат. АПК – это не просто одна из отраслей, это способ сохранения единства и территориальной целостности страны, базовая основа развития общества.

Заключение. Необходимо предпочесть росту мегаполисов обустройство сельской местности на принципах ландшафтно-усадебной урбанизации, предполагающей развитие именно в ней всего спектра отраслей современного хозяйства. Это требует перехода к организационно-технологическому подходу в управлении макроэкономической системой страны.

Ключевые слова: воспроизводство трудовых ресурсов, макроэкономика, общественные институты, государственное макроэкономическое управление.

V. A. Efimov,
Doctor of Economic Sciences,
Rector of St. Petersburg State
Agrarian University

Macroeconomic and reproductive functions of agroindustrial complex in the development of society

Abstract

Purpose of work. Formulate function agribusiness (AC) in the development of modern Russian society.

Materials and methods. Research evidence, statistical indicators, experience in other countries, proving a priority and necessary for human relationship with the biosphere.

Results. AC – it's not just one of the branches, it is a way to preserve the unity and territorial integrity of the country, the basic foundation of the development of society.

Conclusion. Should be preferred growth of megacities improvement countryside on the principles of landscape manor urbanization, involving the development is in it the entire spectrum of modern economy sectors. This requires a transition to organizational and technological approach to macroeconomic management system of the country.

Keywords: reproduction of the labor force, macroeconomics, public institutions, government macroeconomic management.

Воспроизводство трудовых ресурсов на селе – это только воспроизводство ресурсов как чисто отраслевая задача либо нечто большее? Тот или иной ответ на этот вопрос определяет два варианта будущего страны на долгосрочную перспективу. Издавна известно, что в основе цивилиза-

ционного развития лежит сельское хозяйство: «Земледелие – мать и кормилица всех остальных профессий» (Ксенофонт, IV в. до н.э.); «хлеб – всему голова», «богатый не золото ест» (русские народные поговорки). Возможности общественного развития базировались на том, что по мере со-

вершенствования сельского хозяйства один работник, занятый в производстве продовольствия, мог прокормить все большее количество людей, занятых другими видами деятельности. Вследствие этого избыточное для сельского хозяйства население становилось трудовыми ресурсами иных сфер деятельности. В историческом прошлом развитие этих иных сфер деятельности сопровождалось перетоком избыточного для сельского хозяйства населения в города и развитием городов и городской культуры.

При этом города благодаря концентрации ресурсов и населения, располагая превосходящими политическими возможностями, формировали устойчивые тенденции на получение финансовых преимуществ за счет неэквивалентного обмена. Города всячески противодействовали построению в сельской местности самодостаточных комплексно развитых, вертикально интегрированных производственно-перерабатывающих, торговых комплексов.

К настоящему времени в промышленно развитых странах до 90% и более населения являются городскими жителями. Такова историческая данность. Такого рода тенденции затрагивают и Россию, а экономическая политика государства строится, ориентируясь на безусловное подчинение этим тенденциям. Э. С. Набиуллина в своем выступлении на Московском урбанистическом форуме в декабре 2011 г. заявила следующее: «В России 20 крупнейших городов страны формируют 50% нашего ВВП, и в дальнейшем тенденция к росту их удельного веса сохранится. Существуют заслуживающие внимания оценки, что сохранение любой ценой экономически неэффективных малых городов и препятствование перетoku трудоспособного населения в крупные города может стоить нам 2–3% экономического роста. Есть оценки, что в течение ближайших 20 лет из малых городов России может высвободиться порядка 15–20 миллионов человек. Вопрос в том, готовы ли наши крупные города принять и качественно использовать этот ресурс? Или это станет для них неподъемным вызовом? Многие из них уже сейчас задыхаются из-за:

- 1) сложности принятия решений о территориальном расширении;
- 2) низких темпов развития городской транспортной, коммунальной инфраструктуры;
- 3) уровня социальных услуг, не соответствующих требованиям ни в целом «среднего класса», ни, в частности, «инновационного класса»;
- 4) низкого уровня обеспечения личной безопасности;
- 5) плохой экологии.

Эти пять проблем развития городов с точки зрения соответствия потребностям «новой эконо-

мики» уже сейчас являются барьером. При дополнительном притоке людей в города эти проблемы будут только обостряться». Это «непреодолимая глобальная тенденция» [10].

Однако встают вопросы:

- есть какая-либо медико-биологическая и культурологическая разница в качестве жизни и в стратегической устойчивости общества в зависимости от того, где большей частью воспроизводится население в преемственности поколений – на селе либо в городах?
- есть ли какая-либо разница в глобально-политических перспективах общества в зависимости от способа его расселения на территории страны – в нескольких мегаполисах либо в относительно небольших населенных пунктах, расположенных на всей территории страны?
- действительно ли это непреодолимая глобальная тенденция, или это следствие принятой порочной концепции управления, ориентированной на краткосрочную прибыль, а не на человека и не на стратегию развития общества?

Чтобы ответить на эти вопросы, обратимся к фактам.

ФАКТ ПЕРВЫЙ. Исследования популяции плодовой мушки дрозофилы в Воронеже в 1944–1946 гг. показали, что *городская среда обитания является жестким мутагенным фактором* [7, с. 241].

ФАКТ ВТОРОЙ. Хромосомный аппарат человека в 40–50 раз более чувствителен к воздействию мутагенных факторов, нежели хромосомный аппарат дрозофилы [7, с. 351].

ФАКТ ТРЕТИЙ. По оценкам бывшего главного санитарного врача Российской Федерации Г. Г. Онищенко, «мегаполис съедает до 5 лет жизни» [9].

ФАКТ ЧЕТВЕРТЫЙ. По данным канадских и американских психологов городские дети имеют IQ на 3–5 пунктов ниже, чем их сельские сверстники [6].

ВЫВОД: *Воспроизводство биологически здорового и творчески активного населения в «каменных джунглях» городов невозможно, какие бы прибыли эти города ни приносили.*

Тем не менее стягивать население в два десятка мегаполисов предполагается вопреки тому, что (как явствует из приведенных выше выдержек из выступления Э. С. Набиуллиной) Минэкономразвития не известны рецепты разрешения запутанного клубка проблем мегаполисов, которые будут только обостряться при дальнейшем сосредоточении в них населения в угоду мифическому «экономическому росту». Приведенные выше факты о безальтернативно вредоносном воздействии ме-

гаполисов на медико-биологические и культурологические показатели воспроизводства трудового потенциала, да и подавляющего большинства населения страны, вообще никак не учитываются в ходе разработки стратегии территориального развития Российской Федерации.

Последствиями такой демографической политики неизбежно станут медико-биологическая, нравственно-этическая, интеллектуальная и общекультурная деградация людей и общества в целом с перспективой исчезновения России с карты мира.

«Ландшафты, которые мы создаем, потом формируют общество» (из доклада на международной выставке «Urban Agriculture EXPO – 2013», проходившей в Корее, Masahiko Onighi – генерального директора японского подразделения Salfarm-COBE). И это не только красивые слова, но реальная воспитательная практика: в Японии каждый городской школьник обязан отработать 4 дня в году в аграрном секторе. Аналогичная практика существует и в Корее, где для городских школьников созданы специальные зоны сельскохозяйственных практик и прямого контакта с природой. Связь детей с природными биополями, а не действия вооруженной охраны, способны предотвращать трагедии, подобные недавно произошедшей в Московской школе. В основе регионального развития Японии, при всей ограниченности ее территории, лежит сектор сельскохозяйственного производства. Т.е. функции Минрегиона в своей существенной части во имя сохранения инфраструктурной целостности страны должны бы быть переданы Минсельхозу. Если обратиться к отечественной истории, то практически все гении эпохи Российской империи выросли не в городах, а в усадьбах, расположенных в сельской местности. Причина проста: «Важнейший фактор в процессе воспитания Человека находится в формировании его отношения к природе» (Эрих Фромм, выдающийся европейский мыслитель XX века).

Поэтому **программа развития страны и ее экономики должна основываться не на подчинении всей жизни общества «коммерческой эффективности» тех или иных фрагментов при разрушении целого, а на учете закономерностей биологии человека и общества как органичной части биосферы.** Этим закономерностям должен быть подчинен образ жизни в целом: культура, государственное управление, хозяйственная деятельность, финансовый климат, распределение населения и объектов экономики по территории государства, демографическая политика. Разумная градостроительная парадигма блокируется не отсутствием финансовых средств, а катастрофическими для страны межотраслевыми дисбалансами и, прежде всего, между секто-

ром реального производства и обслуживающим его и живущим за его счет финансовым сектором. Ограничимся лишь одним примером. Под жилой застройкой и под объектами промышленности и транспорта сегодня заняты 2,1% территории нашей страны. Однако на вводимую с 2014 г. Федеральную программу развития сельских территорий до 2020 г. из средств федерального бюджета предусмотрено выделение 90 млрд рублей, что в точности соответствует ежеквартальной прибыли Сбербанка.

Современное технически цивилизованное общество – это совокупность общественных институтов, взаимодействующих друг с другом, и организационно-технологический комплекс, экономически обеспечивающий жизнь общества и функционирование каждого из общественных институтов в их взаимосвязях. Вместе они образуют то, что принято называть социально-экономической системой или общественно-экономической формацией.

Утверждение, высказанное в предыдущем абзаце, многими может быть воспринято как банальность. Однако если содержание этой «банальности» не осознается в ее существе, и потому политика строится вопреки ему, то неизбежно нарушение функционирования каждого из общественных институтов и их объективно необходимых взаимосвязей, что, так или иначе, порождает проблемы в жизни общества и многочисленные бедствия вплоть до исчезновения общества из истории. Объективно необходимые функции и взаимосвязи общественных институтов, обеспечивающие устойчивость общественного развития, представлены в таблице [1].

На основе таблицы модель взаимодействия общественных институтов друг с другом при выполнении функций каждого из них может быть развернута до необходимой степени детальности. Но игнорировать в политике и бизнесе тот минимум, который отображен в таблице, – значит разрушать общество, калечить телесно и психологически множество людей и обеспечивать целенаправленное снижение численности населения при падении его качества, расчищая территорию страны для реализации политических проектов геополитических конкурентов.

Если соотноситься с информацией, представленной в таблице, то на исторически продолжительных интервалах времени определяющим все и вся является институт семьи. Если говорить о воспроизводстве новых здоровых и культурно состоятельных поколений, то наилучшей средой является семья нескольких взрослых поколений, живущих в собственном доме в населенном пункте: размеры и внутренняя организация ландшафтно-архитектурной среды не вырывает человека из Природы, обеспечивает гармоничную

Таблица

Объективно необходимые функции и взаимосвязи общественных институтов

		Общественные институты как источники благ			
		Семья дает	Государственность обеспечивает	Наука обеспечивает	Система образования обеспечивает
Общественные институты как получатели благ	Семье	1. Продолжение рода. 2. Непосредственную заботу друг о друге членов семьи.	Социальную защищенность и факторы, обуславливающие качество жизни семьи и личности.	Кругозор подрастающих поколений и взрослых сверх обязательного образовательного минимума, принятого в обществе.	Стартовый уровень образованности и профессионализма вступающих в жизнь новых поколений, как основу для их интеграции в жизнь общества.
	Государственности	1. Людские ресурсы. 2. Нравственность. 3. Этику. 4. Основы культурного единства общества.	1. Организацию системы управления. 2. Воспроизводство субкультуры управления на профессиональной основе в преемственности поколений.	Научно-методологическое обеспечение текущего государственного управления и выработки политического курса на будущее.	1. Основы культурно-политического единства общества. 2. Кадры профессионалов-управленцев.
	Науке	1. Людские ресурсы. 2. Нравственность. 3. Этику. 4. Основы культурного единства общества.	1. Организацию системы. 2. Поддержку фундаментальной науки. 3. Постановку исследовательских задач в интересах осуществления политики.	Воспроизводство субкультуры научных исследований и решения прикладных задач.	Кадры профессионалов-исследователей и разработчиков.
	Системе образования	1. Людские ресурсы. 2. Нравственность. 3. Этику. 4. Основы культурного единства общества.	1. Организацию системы. 2. Постановку образовательных задач.	1. Методологию познания и творчества. 2. Миропонимание (т.е. тематику и содержание образовательных стандартов). 3. Кадры профессионалов-преподавателей	Кадры профессионалов-преподавателей.

интеграцию цивилизации в Природу. Соответственно приоритет должен быть отдан не росту и обустройству городов-миллионников (в них рост качества жизни возможен только за счет реализации программ депопуляции) и агломераций вокруг них, а именно обустройству сельской местности на принципах ландшафтно-усадебной урбанизации [7], предполагающей развитие именно в ней всего спектра отраслей современного хозяйства. Но это требует отказа от либерально-рыночной экономической модели и подчинения планов Минэкономразвития, Минфина и Центробанка принципиально иному целеполаганию. От ориентации на максимизацию прибыли отдельных структур на основе счетно-финансового подхода к оценке экономических субъектов микроуровня экономики необходимо перейти к организационно-технологическому подходу в управлении макроэкономической системой страны [2]. На его основе должна быть выработана концепция повышения эффективности работы не отдельных предприятий и отраслей, а макроэкономической системы государства как единой целостности, обеспечивающей как потребности населения, так и потребности государственной политики [1; 3].

Подобного рода функции ранее выполнял Госплан, важно лишь избавиться от научно-методологических ошибок, сопровождавших его деятельность, и, прежде всего, – от противопоставления плана и рынка. План должен определять цели и способы их достижения, а рынок является одним из инструментов достижения целей, установленных планом. План как инструмент политики экономически суверенного государства должен быть ориентирован на тот минимум удовлетворения демографически обусловленных потребностей общества, ниже которого производство и потребление не должны падать в процессе общественно-экономического развития.

Необходимо преодолеть главную стратегическую ошибку Госплана. Недопустимо задавать некий волеуказанный, всевозрастающий максимум роста ВВП в финансовом исчислении без разграничения потребностей на демографически обусловленные и деградиционно-паразитические. Такие стратегии порочны в принципе, т.к. не считаются с энергетической и ресурсной ограниченностью земного шара.

Рыночный механизм должен быть настроен на рентабельность производств в отраслях и регио-

нах в процессе выполнения плана посредством задания определенных параметров эмиссионной и налоговой политики, политики распределения дотаций и субсидий, кредитной и страховой политики, экспортно-импортных пошлин. При этом масса задач, не предусмотренных планом, должна решаться на основе предпринимательской инициативы.

Это означает, что качество функционирования макроэкономической системы государства невозможно свести только к достижению положительного сальдо экспортно-импортного баланса, положительному сальдо баланса дивидендов по собственным инвестициям за рубежом и дивидендов по зарубежным инвестициям, профициту госбюджета, биржевым показателям котировки акций и т.п. Система критериев должна строиться на показателях, характеризующих воспроизводственные процессы в пределах самого государства:

- поддержание и воспроизводство природной среды;
- воспроизводство культурно состоятельного населения, обладающего высокими медико-биологическими показателями, и управление внутренней миграцией в пределах, допускаемых экологическими нишами регионов, обладающих физико-географическим своеобразием на территории государства и устойчивостью национальных культур;
- воспроизводство организационно-технологического комплекса, отвечающего мировому уровню развития науки и техники, а еще лучше – задающего этот уровень [1; 5].

Если проанализировать задачи, решение которых предусмотрено «Концепцией общественной безопасности в Российской Федерации»¹, утвержденной Президентом Российской Федерации В. В. Путиным 20.11.2013 г., следует сделать выводы:

- они в большинстве своем не решаемы на основе либерально-рыночной экономической модели в силу присущих ей особенностей ценообразования;
- развитие же сельских территорий на описанных выше принципах либо решает их непосредственно по мере повышения качества жизни на селе и общества в целом, либо создает предпосылки к их решению в обозримой перспективе вследствие прекращения воспроизводства субкультур, которым свойственно антиобщественное поведение.

Именно поэтому АПК – это не просто одна из отраслей, это способ сохранения единства и территориальной целостности страны, базовая основа развития общества. Минсельхоз наряду с Ми-

нэкономразвития должен играть ключевую роль в пересмотре градостроительной парадигмы, принципов территориального развития.

Литература

1. *Величко М. В.* Научно-методологические основы государственного управления в русле концепции устойчивого развития. Обеспечение безопасности: биосферно-социальной, экономической, техносферной: монография [Электронный ресурс]. СПб: СПбГПУ, 2012. URL: из локальной сети ФБ СПбГПУ (чтение, печать); Текстовый документ. – Adobe Acrobat Reader 7.0. URL: <http://www.unilib.neva.ru/dl/local/2547.pdf>. – Загл. с экрана.
2. *Величко М. В., Ефимов В. А.* Организационно-технологический подход к макроэкономическим системам – ключ к успеху экономического и общекультурного развития общества // Альманах «Ключь». Вып. 2. СПб.: Пушкин. 2010. С. 70–83.
3. *Величко М. В., Ефимов В. А.* Пути совершенствования управления инновационным развитием и модернизацией страны // Управление социально-экономическими системами в условиях модернизации: коллективная монография. В 2-х частях / под ред. А. Н. Плотникова. – Часть 2. Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса». 2010. – 384 с. С. 311–353.
4. *Величко М. В., Ефимов В. А.* Социально-экономические основы сбережения народа и проблемы технократического развития // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета: ежеквартальный научный журнал. 2011. № 21. С. 93–100.
5. *Величко М. В., Ефимов В. В., Хлутков А. Д.* Экономическая безопасность общества и государства: управленческий подход // Альманах «Ключь». Вып. 4. СПб.: Пушкин, 2011. С. 71–78.
6. Городские дети имеют IQ ниже, чем деревенские // Московский комсомолец. 18 февраля 2008. URL: <http://www.mk.ru/old/article/2008/02/18/54461-gorodskie-deti-imeyut-iq-nizhe-chem-derevenskie.html>.
7. *Дубинин Н. П.* Вечное движение. М.: Политиздат, 1989.
8. *Ефимов В. А., Солонько И. В.* Ландшафтно-усадебная урбанизация и перспективы устойчивого развития России в XXI веке // Альманах «Ключь». Вып. 1. СПб.: Пушкин, 2009. С. 103–110.
9. Российская фармацевтика. URL: <http://pharma.practice.ru/16826>.
10. Тезисы выступления министра Э. С. Набиуллиной на пленарном заседании Московского урбанистического форума 08.12.2011. Официальный сайт Минэкономразвития России.

URL: http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20111208_004.

References

1. Velichko M. V. (2012) Scientific and methodological foundations of public administration in line with the concept of sustainable development. Ensuring the safety: the biosphere-social, economic, techno sphere: Monograph. URL: <http://www.unilib.neva.ru/dl/local/2547.pdf>.
2. Velichko M. V., Efimov V. A. (2010) Organizational-technological approach to macroeconomic systems – key to the success of economic and general cultural development of society. *Almanac «Kluch»*, issue 2, pp. 70–83.
3. Velichko M. V., Efimov V. A. (2010) Ways to improve the management of innovation development and modernization of the country. Management of socio-economic systems in terms of modernization: a collective monograph, pp. 311–353.
4. Velichko M. V., Efimov V. A. (2011) Socio-economic bases of the savings of people and problems of technocratic development. *Proceedings of the St. Petersburg State Agrarian University*, no 21, pp. 93–100.
5. Velichko M. V., Efimov V. A., Khlutkov A. D. (2011) The economic security of the state and society: a management approach. *Almanac «Kluch»*, issue 4, pp. 71–78.
6. Urban children have IQ lower than the village (February 18, 2008). *Moskovskiy Komsomollets*. URL: <http://www.mk.ru/old/article/2008/02/18/54461-gorodskie-deti-imeyut-iq-nizhe-chem-derevenskie.html>.
7. Dubinin N. P. (1989) Perpetual motion.
8. Efimov V. A., Solonko I. V. (2009) Landscape and manor urbanization and sustainable development prospects of Russia in XXI century. *Almanac «Kluch»*, issue 1, pp. 103–110.
9. Russian pharmaceuticals. URL: <http://pharma.practice.ru/16826>.
10. Theses remarks by Minister of E. S. Nabiullina at a plenary session of the Moscow Urban Forum 08.12.2011. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20111208_004.

УДК 338.27

В. П. Чеглов,
кандидат экономических
наук, Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы, Россия

А. А. Березин,
аспирант Московской академии
предпринимательства при
Правительстве Москвы, Россия

Сравнительный анализ экономических параметров компаний сферы услуг в процессе бенчмаркинга на основе математической модели

Аннотация

Цель работы. Рассмотрение деятельности компаний сферы услуг в рамках стратегии бенчмаркинга.

Материалы и методы. Математическая модель. Прогностическое моделирование.

Результат. Проведен сравнительный анализ экономических параметров компаний сферы услуг в процессе бенчмаркинга на основе математической модели и осуществлено прогностическое моделирование динамики этих параметров на будущий период времени.

Заключение. На основе полученных данных сделаны рекомендации в плане ведения экономической политики компаниями отечественного ритейла «Магнит» и X5 Retail Group.

Ключевые слова: бенчмаркинг, компании сферы услуг, математическая модель, прогностическое моделирование.

V. P. Cheglov,
Candidate of Economic Sciences, Moscow
Academy of Entrepreneurship under the
Government of Moscow, Russia

A. A. Berezin,
graduate student, Moscow Academy of
Entrepreneurship under the Government
of Moscow, Russia

Comparative analysis of the economic parameters of service companies in the process of benchmarking based on a mathematical model

Abstract

Purpose of work. Review of activities for service companies within the strategy of benchmarking.

Materials and methods. Mathematical model. The predictive modeling.

Results. A comparative analysis of economic parameters of service companies in the process of benchmarking based on a mathematical model and implemented prognostic modeling of the dynamics of these parameters for the next period of time.

Conclusion. Based on the findings recommendations are made in terms of economic policy conduct domestic retail companies «Magnit» and X5 Retail Group.

Keywords: benchmarking, retail companies, mathematical model, prognostic modeling.

Бенчмаркинг – это процесс выявления, изучения и адаптации лучшей практики и опыта других организаций для улучшения деятельности собственной организации в плане повы-

шения ее конкурентоспособности (организации со схожими процессами, в своей отрасли, независимо от отраслевой принадлежности, в своей стране или за рубежом) [2]. По данным амери-

канской консалтинговой компании Bain&Co, в последние несколько лет бенчмаркинг входит в тройку самых распространенных методов управления бизнесом в крупных международных корпорациях, наряду со стратегическим планированием и миссией (видением) компаний. Преимущества этой технологии по достоинству оценены многими преуспевающими в своей отрасли корпорациями.

Среди компаний отечественного ритейла компании «Магнит» и X5 Retail Group являются «идеальными» конкурентами для их исследования в рамках процесса бенчмаркинга. Предметом бенчмаркинга в данном случае являются ключевые экономические показатели рассматриваемых

компаний в динамике (годовая чистая прибыль, показатель EBITDA).

Сбор данных о компаниях осуществлялся через Интернет, с общедоступных сайтов компаний. Позже вся собранная информация группировалась по объектам исследования, важности и актуальности. По этим данным были построены фактические графики, а также модельные прогностические графики.

В соответствии с планом исследований были суммированы данные по чистой прибыли, полученной всеми компаниями за 2006–2012 гг.

Ниже приведены графики (рис. 1) динамики чистой прибыли, полученной компаниями за указанный период [3; 4].



Рис. 1. График динамики чистой прибыли (ЧП) компаний розничной торговли «Магнит» (кривая с квадратными точками) и X5 Retail Group (кривая с треугольными точками)

На графике хорошо видно, что до 2008 г. «Магнит» несильно, но уступал X5 Retail Group по показателю чистой прибыли. В 2008 г. они поменялись местами, и X5 Retail Group продолжала падать до 2009 г. В 2008 г. начался мировой экономический кризис, который продолжался до 2012 г. На графике видно, что кризис острее ударил по X5 Retail Group, нежели по «Магниту». Причин для этого несколько. Во-первых, «Магнит» специализируется на дискаунтерах (формат бюджетного магазина розничной торговли), тогда как у X5 Retail Group значительное число магазинов составляют супермаркеты (формат магазина для людей со средним достатком и выше). В период экономического кризиса дискаунтеры пользуются повышенной популярностью. Посещаемость и оборот продуктов в этот период вырастает существенно – на 20–40%. Также это может быть связано с тем, что X5 Retail Group придерживается стратегии поглощения региональных сетей-лидеров. На это необходимы серьезные капитальные затраты, т.к., приобретая

готовые сети, требуются средства на их ребрендинг (в широком смысле – переустройство магазинов под свой формат и бренд) и оплату долгов. Еще одна немаловажная деталь: стратегии компаний различаются по подходу к аренде торговых площадей. Если стратегия у «Магнита» с самого начала была ориентирована на аренду площадей с целью более быстрой окупаемости магазинов и снижения капитальных затрат, то X5 Retail Group предпочитала иметь магазины в собственности, что требовало повышенных капитальных затрат и несколько тормозило окупаемость магазинов. Стратегия органического роста позволила «Магниту» благополучно пережить кризис и даже использовать его для завоевания будущего лидерства на отечественном рынке.

Ниже приведены графики годовой динамики показателя EBITDA компаний розничной торговли «Магнит» (кривая с квадратными точками) и X5 Retail Group (график с треугольными точками) (рис. 2).

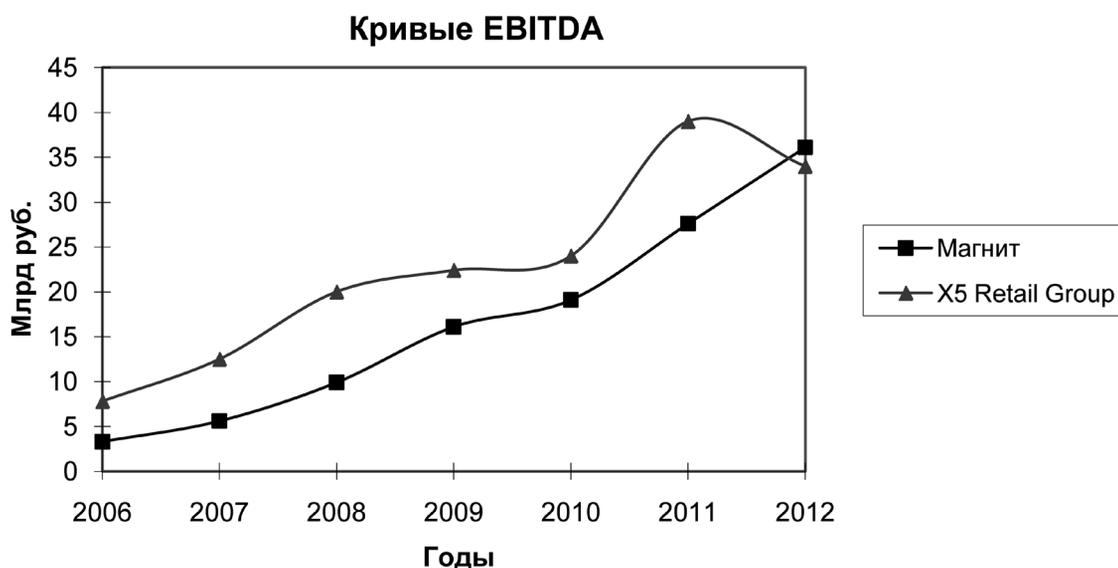


Рис. 2. Графики годовой динамики показателя EBITDA компаний розничной торговли «Магнит» (кривая с квадратными точками) и X5 Retail Group (кривая с треугольными точками)

На точке, соответствующей 2011 г., заметен резкий всплеск показателя EBITDA X5 Retail Group, а затем резкий спад. Это связано с общим спадом в компании X5 Retail Group, которая не смогла должным образом подготовиться к кризису, и за его время уступила свои позиции «Магниту»; на данный момент компания отстает уже не только по данным параметрам, но и по выручке. «Магнит» же продолжает расти экспоненциально, и причины прекращения его роста пока не намечаются.

Приведенные данные показывают, что экономическая деятельность компании «Магнит» представляет собой экстенсивный подход с краткосрочной стратегией резкого (экспоненциального) повышения продаж, что в свою очередь имеет как свои плюсы, так и минусы. Главный плюс заключается в резком краткосрочном увеличении продаж за счет дешевизны и невысокого качества товара, а также за счет захвата новых региональных рынков и создания новых торговых площадей. Главный минус заключается в превалировании экстенсивного подхода над интенсивным, что чревато большими рисками в долгосрочной перспективе при крупных начальных успехах. Невысокое качество продукции, низкое качество обслуживания на местах, слабая вовлеченность клиентов в политику магазина через опросы, систему баллов и т.д. (в отличие, например, от политики «Перекрестка») даст экономическую стагнацию и спад в долгосрочной перспективе (3–5 лет).

Что же касается компании X5 Retail Group, то там ситуация несколько иная. Несмотря на провалы в 2008 и 2012 гг., компания имеет некий «запас прочности» за счет диверсификации

продукции, типов магазинов, разных слоев покупателей. Положение X5 Retail Group на данный момент более шаткое, чем у компании «Магнит», но в долгосрочной перспективе она имеет потенциал, который способен привести данную компанию к лидерству на отечественном рынке. Основным плюсом компании X5 Retail Group — ориентация на разные слои населения, диверсификация продукции и магазинов, ориентация на обратную связь с покупателями, нацеленность на формирование «своих покупателей». Основным минусом — недооценка магазинов формата дискаунтер, недостаточная их доля в общей доли магазинов сети, желание доминировать в разных сегментах, негибкая политика в кризисные годы. Вывод: в условиях кризиса (что было продемонстрировано на графиках) более эффективной оказывается политика компании «Магнит», которая в основном строится на стратегии низких цен и экстенсивного захвата рынка. В условиях же нормально функционирующего рынка у компании X5 Retail Group больше возможностей для реализации своего лидерского потенциала.

В целях исследования стратегии применения разработанной инновационно-инструментальной модели, состоящей из связанных уравнений Ван дер Поля [1], для моделирования процесса бенчмаркинга на предприятиях сферы услуг были исследованы отчетные финансовые показатели двух известных компаний: «Магнит» и X5 Retail Group, которые близки по своим параметрам и имеют общую целевую аудиторию. Выбор компаний был продиктован их рассмотрением в рамках стратегии бенчмаркинга. В соответствии с этим, в задачу исследования входило следующее:

1. Построение графиков значений некоторых финансовых показателей указанных компаний за отчетный период.
2. Введение отчетных финансовых показателей (чистой прибыли) обеих компаний в разработанную инновационно-инструментальную модель в целях компьютерного моделирования динамики этих показателей.
3. Получение решений модели для обеих компаний.
4. Сравнение полученных решений с динамикой отчетных показателей.
5. Исследование влияния увеличения среднего уровня капазтрат, товарного запаса на

квадратный метр, а также увеличения количества персонала магазинов на динамику конкурентоспособности компаний.

В результате введения начальных данных в инновационно-инструментальную модель механизма повышения конкурентоспособности [1] были получены модельные графики изменения значения чистой прибыли, полученной обеими компаниями за исследуемый период (рис. 3). Как видно из сравнения реального (рис. 1) и модельного (рис. 3), предложенная модель позволяет качественно и количественно описывать динамику указанных экономических показателей.



Рис. 3. Предварительный модельный график изменения чистой прибыли компаний «Магнит» (кривая с квадратными точками) и X5 Retail Group (кривая с треугольными точками) за 2006–2014 гг., полученный в результате исследования математической модели

Следует отметить, что разработанная инновационно-инструментальная модель дает несколько близких сценариев решений, что является особенностью динамики всех связанных нелинейных динамических систем. Это обстоятельство еще раз указывает на процесс бенчмаркинга как наиболее оптимальную «парную» стратегию взаимодействия близких по своему профилю конкурирующих компаний на рынке.

На втором этапе исследований модели предусматривалось прогностическое моделирование динамики чистой прибыли компаний на 2013 и первую половину 2014 г. при увеличении среднего ежегодного уровня капазтрат компании «Магнит» до 51,6% (средний уровень 43%), а компании X5 до 102% (средний уровень 85%).

Как можно заключить из полученного оптимистического прогностического графика (рис. 4), показатели чистой прибыли компании «Магнит» в

2013–2014 гг. возрастут примерно до 40–42 млрд рублей в год. Что же касается динамики чистой прибыли компании X5 Retail Group, то исследование модели предсказывает увеличение чистой прибыли до 7–9 млрд рублей в 2014 г.

Пессимистический прогноз (рис. 5) – при сохранении среднего ежегодного уровня капазтрат для компании Магнит в 43%, а компании X5 в 85% – показывает более низкие значения чистой прибыли компании «Магнит» (кривая с квадратными точками), а X5 Retail Group (кривая с треугольными точками), напротив, показывает более высокие значения за счет того, что меньше тратит денег на переоборудование поглощенных магазинов в 2013–2014 гг. Рост чистой прибыли компании «Магнит» в 2014 г. увеличится до 28,5 млрд руб. и стабилизируется. Динамика чистой прибыли компании X5 Retail Group будет увеличиваться до значений 5 млрд руб. (рис. 5).

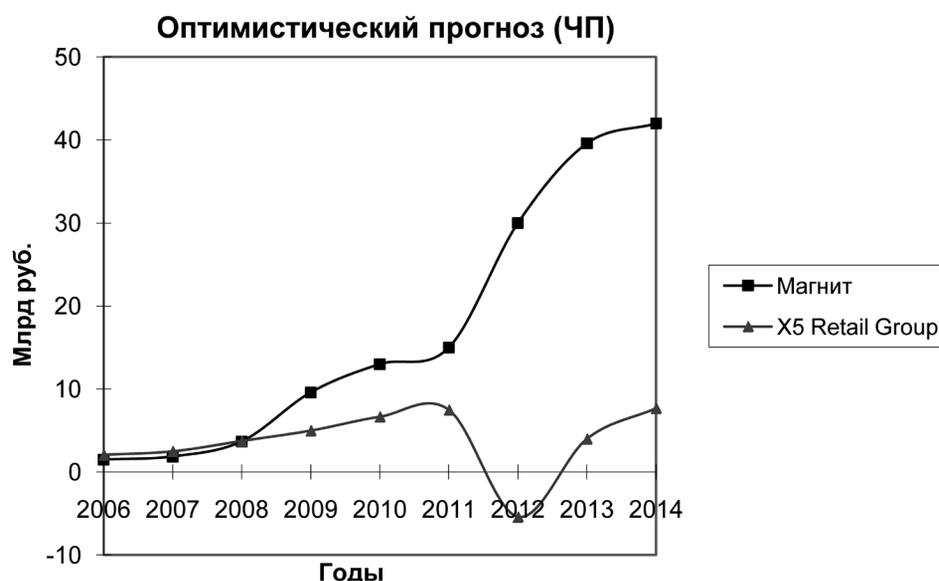


Рис. 4. Оптимистический прогностический график изменения чистой прибыли компаний «Магнит» (кривая с квадратными точками) и X5 Retail Group (кривая с треугольными точками) на 2013–2014 гг. при увеличении среднего ежегодного уровня капзатрат компании «Магнит» до 51,6% (средний уровень 43%), а компании X5 до 102% (средний уровень 85%)

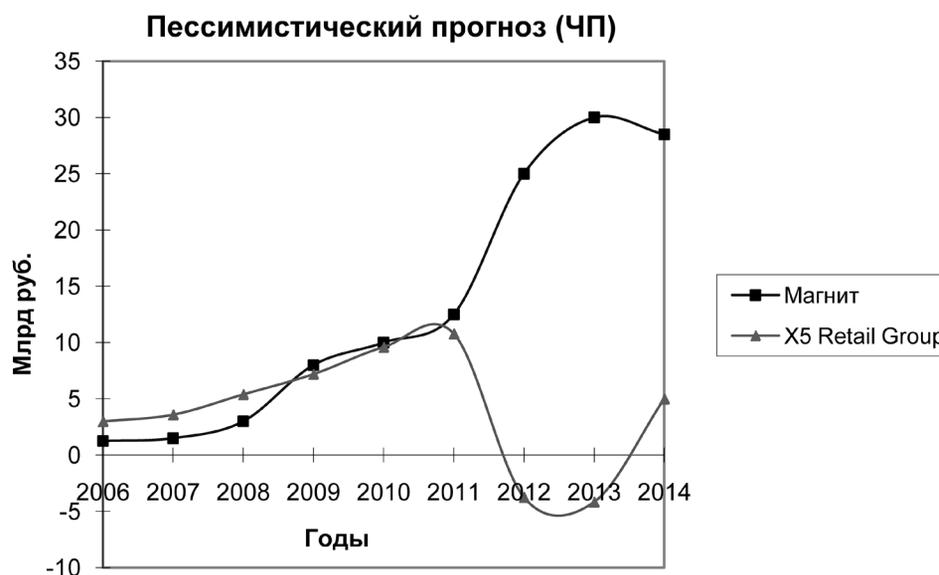


Рис. 5. График пессимистического прогноза для компаний X5 Retail Group (кривая с треугольными точками) и «Магнит» (кривая с квадратными точками) «по показателю «Чистая прибыль» на 2014 г. при сохранении среднего ежегодного уровня капзатрат для компании Магнит в 43%, а компании X5 в 85%

Как видно из прогностических графиков, изображенных на рис. 4, 5, предложенная инновационно-инструментальная модель может быть использована для практического моделирования динамики различных финансовых показателей парных компаний, рассматриваемых в рамках процесса бенчмаркинга.

Таким образом, использование предложенной инновационно-инструментальной модели

для описания динамики чистой прибыли компаний «Магнит» и X5 Retail Group, рассматриваемых в рамках процесса бенчмаркинга, показало принципиальную возможность ее применимости для описания динамики взаимодействия экономических параметров сходных конкурирующих компаний. Кроме того, исследование модели показало возможность ее использования в прогностическом режиме для построения модельных

прогностических графиков динамики изменения чистой прибыли

Литература

1. Березин А. А. Модель организационно-экономического механизма повышения конкурентоспособности предприятия // Вестник Академии. 2013. № 2.
2. Стариков В. В. Бенчмаркинг – путь к совершенству // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 4. С. 16.
3. Электронный ресурс. URL: vedomosti.ru/newspaper/article/2009/04/02/189196.

4. Электронный ресурс. URL: x5.ru/common/img/uploaded/files/X5_AR2012.pdf.

References

1. Berezin A. A. (2013) Model of organizational-economic mechanism to improve the competitiveness of enterprises. *Bulletin of the Academy*, no 2.
2. Starikov V. V. (2006) Benchmarking – way to perfection. *Marketing in Russia and abroad*, no 4, p. 16.
3. URL: vedomosti.ru/newspaper/article/2009/04/02/189196.
4. URL: x5.ru/common/img/uploaded/files/X5_AR2012.pdf.

УДК 159.923.2

М. Г. Блажина,
заведующая кафедрой иностранных
языков, Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы

Что есть сила для ведения переговоров?

Аннотация

Цель работы. Сформулировать практические советы участникам переговоров во время заключения сделок и контрактов.

Материалы и методы. Практические советы по умению вести переговоры.

Результат. Осуществляя переговоры, необходимо знать стратегию и тактику их ведения.

Заключение. Предложены способы организации успешного переговорного процесса и избегания конфликтных ситуаций.

Ключевые слова: переговорное пространство, переговорный процесс, тактика и стратегия переговоров.

M. G. Blazhina,
Head of the Department of Foreign
Languages, Moscow Academy of
Entrepreneurship at the
Moscow Government,
Moscow, Russia

What is Power Negotiating?

Abstract

Purpose of work. Give practical advice wording participants in the negotiations during making deals and contracts.

Materials and methods. Practical advice on negotiating skills.

Results. Carrying out negotiations, it is necessary to know the strategy and tactics of their conducting.

Conclusion. Provides methods for organizing a successful negotiation process and avoid conflicts.

Keywords: negotiating room, negotiation process, negotiation tactics and strategy.

You have probably heard that the objective of a negotiation is to create a win-win solution. A creative way that both you and the other person can walk away from the negotiating table feeling that you've won. You may have had this demonstrated to you with the illustration of the two people who have only one orange but both want it. So they talk about it for a while and decide that the best they can do is split the orange down the middle and each settle for half of what they really need. To be sure that it's fair, they decide that one will cut and the other will choose. As they discuss their underlying needs in the negotiation, however, they find that one wants the orange to make juice, and the other needs it for the rind because he wants to bake a cake. They have magically found a way that both of them can win and neither has to lose.

That could happen in the real world, but it doesn't happen enough to make the concept meaningful. Let's face it, when you're sitting down in a negotiation, chances are that the other side is out for the same thing as you. There's not going to be a magical win-win solution. If they're buying, they want the lowest price and you want the highest price. If they're selling, they want the highest price

and you want the lowest price. They want to take out of your pocket and put it right into theirs.

Power Negotiating takes a different position. Power Negotiating teaches you how to win at the negotiating table, but leave the other person feeling that he or she won.

The ability to make others feel that they won is so important that I'd most give you that as a definition of a Power Negotiator. Two people enter a negotiation in which the circumstances were exactly the same. Perhaps they're buying or selling real estate or equipment. Both might conclude the negotiation at exactly the same price and terms; but the Power Negotiator leaves the other person feeling that they won. The poor negotiator comes away with the other person feeling that he or she lost.

If you'll learn and apply the secrets of Power Negotiation, you'll never again feel that you lost to the other person. You'll always come away from the negotiating table knowing that you won and knowing that you have improved your relationship with the other person.

Ask for more than you expect to get

One of the cardinal rules of Power Negotiating is that you should ask the other side for more than

you expect to get. Henry Kissinger went so far as to say, «Effectiveness at the conference table depends upon overstating one's demands». Think of some reasons why you should do this:

- Why should you ask the store for a bigger discount than you think you have a chance of getting?
- Why should you ask your boss for an executive suite even though you think you'll be lucky to get a private office?
- If you're applying for a job, why should you ask for more money and benefits than you think they'll give you?
- If you're dissatisfied with a meal in a restaurant, why should you ask the captain to cancel the entire bill, even though you think they will take off only the charge for the offending item?

If you're a salesperson:

- Why, if you are convinced that the buyer wants to spread the business around, should you still ask for it all?
- Why should you ask for full list price even if you know it's higher than the buyer is paying now?
- Why should you ask the other person to invest in the top of the line even when you're convinced they're so budget conscious that they'll never spend that much?
- Why should you assume that they'll want to buy your extended service warranty even though you know they've never done that in the past?

If you thought about this, you probably came up with a few good reasons ask for more than you expect to get. The obvious answer is that it gives you some negotiating room. If you're selling, you can always come down, but you can never go up on price. If you're buying, you can always go up, but you can never come down. What you should be asking for is your MPP – your maximum plausible position. This is the most that you can ask for and still have the other side see some plausibility in your position.

The less you know about the other side, the higher your initial position should be, for two reasons:

1. You may be off in your assumptions. If you don't know the other person or his needs well, he may be willing to pay more than you think. If he's selling, he may be willing to take far less than you think.
2. If this is a new relationship you will appear much more cooperative if you're able to make larger concessions. The better you know the other person and his needs, the more you can modify your position. Conversely, if the other side doesn't know you, their initial demands may be more outrageous.

If you're asking for far more than your maximum plausible position, imply some flexibility. If your in-

itial position seems outrageous to the other person and your attitude is «take it or leave it», you may not even get the negotiations started. The other person's response may simply be, «Then we don't have anything to talk about». You can get away with an outrageous opening position if you imply some flexibility.

If you're buying real estate directly from the seller, you might say, «I realize that you're asking \$200,000 for the property and based on everything you know that may seem like a fair price to you. So perhaps you know something that I don't know, but based on all the research that I've done, it seems to me that we should be talking something closer to \$160,000». At that the seller may be thinking, «That's ridiculous. I'll never sell it for that, but he does seem to be sincere, so what do I have to lose if I spend some time negotiating with him, just to see how high I can get him to go?».

If you're a salesperson you might say to the buyer, «We may be able to modify this position once we know your needs more precisely, but based on what we know so far about the quantities you'd be ordering, the quality of the packaging, and not needing just-in-time inventory, our best price would be in the region of \$2.25 per widget». At that the other person will probably be thinking, «That's outrageous, but there does seem to be some flexibility there, so I think I'll invest some time negotiating with her and see how low I can get her to go».

Unless you're already an experienced negotiator, here's the problem you will have with this. Your real MPP is probably much higher than you think it is. We all fear being ridiculed by the other person (something that I'll talk more about later when we discuss Coercive Power). So we're all reluctant to take a position that will cause the other person to laugh at us or put us down. Because of this intimidation, you will probably feel like modifying your MPP to the point where you're asking for less than the maximum amount that the other person would think is plausible.

Asking for more than you expect to get increases the perceived value of what you are offering. If you're applying for a job and asking for more money than you expect to get, you implant in the personnel director's mind the thought that you are worth that much. If you're selling a car and asking for more than you expect to get, it positions the buyer into believing that the car is worth more.

Another advantage in asking for more than you expect to get is that it prevents the negotiation from deadlocking. During Persian Gulf War. What was asked Saddam Hussein to do? President George Bush, in his State of the Union address, used a beautiful piece of alliteration, probably written by Peggy Noonan, to describe our opening negotiating position. He said, «I'm not bragging, I'm not bluff-

ing, and I'm not bullying. There are three things this man has to do. He has to get out of Kuwait. He has to restore the legitimate government of Kuwait. And he has to make reparations for the damage that he's done». That was a very clear and precise opening negotiating position. The problem was that this was also our bottom line. It was also the least for which we were prepared to settle. No wonder the situation deadlocked. It had to deadlock because we didn't give Saddam Hussein room to have a win.

From the Persian Gulf scenario, it is possible to draw one of two conclusions. The first is that our State Department negotiators are complete, blithering idiots. What's the second possibility? That this was a situation where it was necessary to create a deadlock, because it served the purpose. USA had absolutely no intention of settling for just the three things that George Bush demanded in his State of the Union address. General Schwarzkopf in his biography *It Doesn't Take a Hero* said, «The minute we got there, we understood that anything less than a military victory was a defeat for the United States». It was impossible let Saddam Hussein pull 600,000 troops back across the border, leaving us wondering when he would choose to do it again. We had to have a reason to go in and take care of him militarily.

So that was a situation where it served the purpose to create a deadlock. When you're involved in a negotiation, you inadvertently create deadlocks because you don't have the courage to ask for more than you expect to get.

A final reason – and the reason Power Negotiators it is important to ask for more than a person expect to get – is that it's the only way that a person can create a climate where the other person feels that he or she won.

- These are the inexperienced negotiators always wanting to start with their best offer.
- This is the job applicant who is thinking, «This is a tight job market and if I ask for too much money, they won't even consider me».
- This is the person who's selling a house or a car and thinking, «If I ask too much, they'll just laugh at me».
- This is the salesperson who is saying to her sales manager, I'm going out on this big proposal today, and I know that it's going to be competitive.

I know that they're getting bids from people all over town. Let me cut the price up front or we won't stand a chance of getting the order.

Power Negotiators know the value of asking for more than you expect to get. It's the only way that you can create a climate in which the other side feels that he or she won.

Let's recap the five reasons for asking for more than you expect to get:

1. You might just get it.
2. It gives you some negotiating room.
3. It raises the perceived value of what you're offering.
4. It prevents the negotiation from deadlocking.
5. It creates a climate in which the other person feels that he or she won.

Power Negotiators know that as the negotiations progress, they will work their way toward the middle where they will find a solution that both sides can accept. Then they can both call a press conference and announce that they won in the negotiations.

Bracketing

The next question has to be: If you're asking for more than you expect to get, for how much more than you expect to get should you ask? The answer is that you should bracket your objective. Your initial proposal should be an equal distance on the other side of your objective as their proposal,

For example:

- The car dealer is asking \$15,000 for the car. You want to buy it for \$13,000. You should make an opening offer of \$11,000.
- One of your employees is asking if she can spend \$400 on a new desk. You think that \$325 is reasonable. You should tell her that you don't want her to exceed \$250.
- You're a salesperson, and the buyer is offering you \$1.60 for your widgets. You can live with \$1.70. Bracketing tells you that you should start at \$1.80. Then if you end up in the middle, you'll still make your objective.

Of course it's not always true that you'll end up in the middle, but that is a good assumption to make if you don't have anything else on which to base your opening position. Assume that you'll end up in the middle, mid-way between the two opening negotiating positions. If you track that, I think that how often it happens will amaze you. In little things and in big things.

So often, in little things and in big things, we end up splitting the difference. With bracketing, Power Negotiators are assured that if that happens, they still get what they want.

To bracket, you must get the other person to state his position first. If the other person can get you to state your position first, then he can bracket you so that, if you end up splitting the difference as so often happens, he ends up getting what he wanted. That's an underlying principle of negotiating that I'll get back to later: Get the other person to state his position first. It may not be as bad as you fear, and it's the only way you can bracket his proposal.

Conversely, don't let the other person trick you into committing first. If the status quo is fine with you, and there is no pressure on you to make a move,

be bold enough to say to the other person, «You're the one who approached me. The way things are satisfies me. If you want to do this, you'll have to make a proposal to me».

Another benefit of bracketing is that it tells you how big your concessions can be as the negotiation progresses. Let's take a look at how this would work with the three situations I described earlier:

The car dealer is asking \$15,000 for the car. You want to buy it for \$13,000. You made an opening offer of \$11,000. Then if the dealer comes down to \$14,500, you can go up to \$11,500 and you will still have your objective bracketed. If the dealer's next move is to \$14,200, you can also shift your position by \$300 and go to \$11,800.

There's a danger here, however. You should not become so predictable with your responses that the other side can detect your pattern of concessions. We illustrated this with mathematically computed concessions to make my point clear, but you should vary your moves slightly so your reason for making a move cannot easily be determined.

Finally we can say that a deal always looks better after you have sown something out more than you expect to get. It seems like such an obvious principle, but it's something that you can count on in a negotiation. In thousands of workshop situations and in tens of thousands of traceable real life situation, this is something participants have proved repeatedly. The more you ask for, the more you're going to get.

Key points to remember in order to make negotiations successful:

- Ask for more than you expect to get. For five reasons;
 1. You might just get it.
 2. It gives you some negotiating room.
 3. It raises the perceived value of what you're offering.
 4. It prevents the negotiation from deadlocking.
 5. It creates a climate in which the other side feels that they won.
- Your objective should be to advance your MPP – your maximum plausible position.

- If your initial proposal is extreme, imply some flexibility. This encourages the other side to negotiate with you.
- The less you know about the other side, the more you should ask for. A stranger is more likely to surprise you, and you can build goodwill by making bigger concessions.
- Bracket the other side's proposal so that if you end up splitting the difference, you still get what you want.
- You can bracket only if you get the other person to state his or her position first.
- Continue bracketing as you zero in on your objective with concessions.

References

1. Adler P. S., Rosen B. & Silverstain E. M. (1998) Emotions in negotiation: How to manage fear and anger. *Negotiation*, 14 (2), pp. 161–179.
2. Andersen P. A. & Bowman L. (1990) Positions of power: Nonverbal influences in organizational communication. In J. A. DeVito & M. L. Hecht (Eds.), *The nonverbal reader* (pp. 391–411). *Prospect Heights, IL: Waveland Press*.
3. Copeland L. & Griggs L. (1993). Negotiation: How to win in foreign negotiations. In S. C. Currall, D. Geddes, S. M. Schmidt & A. Hockner (Eds.), *Power and negotiation in organizations* (pp. 215–231). Dubuque, IA: Kendall/Hunt.
4. Fisher R. & Ertel D. (1995). *Getting ready to negotiate: The getting to yes handbook*. New York: Penguin.
5. Isenhardt M. & Spangle M. (2000) Collaborative approaches to resolving conflict. Thousand Oaks, CA: Sage.
6. Karras C. (1970) *The negotiating game*. New York: Thomas Crowell.
7. Kochan T. A. & Verma A. (1983) Negotiation in organizations: Blending industrial relations and organizational behavior approaches. In M. Bazerman & R. Lewicki (Eds.), *Negotiating in organizations* (pp. 13–32). Beverly Hills, CA: Sage.
8. Dawson R. (1995) *Secrets of power negotiating*. *Career Press*.

УДК 336.77: 332

З. Л. Гарипова,
доктор экономических наук,
профессор кафедры «Финансы»
Московского государственного
технического университета
им. Н. Э. Баумана, Россия;
e-mail: garipova_z@mail.ru

Инвестиционные возможности ипотечного жилищного кредита

Аннотация

Цель работы. Исследование инвестиционных возможностей ипотечного жилищного кредита (ИЖК), проявляющихся в его воздействии на уровень предложения и спроса на рынке жилья.

Материалы и методы. Воздействие ИЖК на уровень предложения жилья, чистые инвестиции в него осуществляется посредством предоставления кредитов населению на строительство жилья, строительных кредитов – застройщикам, через механизм цен на жилую недвижимость.

Результат. Одним из важных инвестиционных свойств ИЖК является стимулирование жилищных сбережений для формирования первоначального взноса по кредиту, а также воздействие через механизм концентрации спроса на развитие строительного сектора экономики и рынка жилья в целом.

Заключение. Инвестиционная природа ИЖК проявляется также в механизме формирования ресурсов посредством использования инструментов рефинансирования кредитов, в том числе основанных на секьюритизации, которая позволяет достичь диверсификации источников привлечения ресурсов в сферу ИЖК, более высокой доходности ипотечного бизнеса, повышения ликвидности и уменьшения рисков; на макроуровне механизм секьюритизации позволяет сгладить циклические колебания денежного рынка, обеспечить перераспределение капитала между регионами, способствует стандартизации кредитного процесса.

Ключевые слова: ипотечный жилищный кредит, инвестиции, сбережения, секьюритизация, жилищные ценные бумаги, рефинансирование, рынок ипотеки.

Z. L. Garipova,
Doctor of Economic Sciences,
Professor of the Finance,
Moscow State Technical University
named after N. E. Bauman, Russia;
e-mail: garipova_z@mail.ru

Investment opportunities of mortgage credit

Abstract

Purpose of the work. Research investment opportunities residential mortgage loan (housing mortgage lending), manifested in its impact on the level of supply and demand in the housing market.

Materials and Methods. Impact housing mortgage lending on the level of housing supply, the net investment in it is carried out through the provision credits to the population for housing construction loans – property developers through the mechanism of prices for residential real estate.

Results. One of the important investment properties housing mortgage lending is to stimulate the formation of housing savings for down payment on the loan, as well as exposure through the mechanism of the concentration of demand for development of the construction sector of the economy and housing market in general.

Conclusion. housing mortgage lending investment nature is also evident in the mechanism of formation of resources through the use of refinancing instruments loans, including those based on securitization, which allows to reach the diversification of sources of attracting resources to the housing mortgage lending higher profitability of the mortgage business, improve liquidity and reduce risks; macro level securitization mechanism allows to smooth cyclical fluctuations in the money market, to ensure redistribution of capital between regions, facilitates standardization of the credit process.

Keywords: housing mortgage credit, investment, savings, securitization, housing, securities, refinancing, mortgage market.

Жилищная сфера выступает одним из приоритетов социально-экономической политики государства. Определив ее в качестве локомотива реформ, так называемой «точки роста» экономики, государство намерено было не только обеспечить решение важной социальной задачи по

обеспечению доступности жилья для широких слоев населения, но и реализовать ее инвестиционные возможности.

Масштабность и системность принятых государством мер по реализации программы обеспечения доступности жилья на основе механизмов

ипотечного жилищного кредитования (ИЖК) обеспечили запуск и устойчивое их развитие. Вместе с тем инвестиционный потенциал рынка ипотечного жилищного кредитования остается достаточно высоким.

Приведенные выше рассуждения делают необходимым раскрытие инвестиционных возможностей ипотечного жилищного кредита. Объемы инвестиций в жилищное строительство зависят от ряда факторов, среди которых одним из наиболее важных является распределение валового дохода между сбережениями и потреблением. Исследование сущности сбережений позволяет понять их особую роль в инвестиционном процессе на рынке жилья. Весьма распространенной точкой зрения является определение сбережений как части личного дохода, которая остается неиспользованной на текущие потребительские нужды и накапливается [3, с. 323; 2, с. 5]. Оппонируя данной точке зрения, Б. В. Ракитский и А. Н. Шохин отмечают, что, во-первых, «с точки зрения статистических показателей оно характеризует прирост сбережений, а не их объем» [8, с. 221]; во-вторых, представление о сбережениях как о застывшей части дохода несовершенно и в чисто методологическом плане, поскольку растворяет границу между доходами и сбережениями, смешивает две самостоятельные экономические категории; в-третьих, денежные сбережения – это не доход, а денежный фонд, источником которого являются доходы частного лица, это «формируемая за счет части текущих доходов совокупность денежных средств, которая требуется населению для обеспечения непрерывности процесса потребления и его возвышения» [8, с. 221].

Связь сбережений с потреблением является другим важнейшим элементом сущности сбережений, на который традиционно обращают внимание исследователи. Весьма распространенной является точка зрения, согласно которой сбережения образуются в результате ограничения текущего потребления [2, с. 5]. Уязвимость данной точки зрения заключается в том, что данная связь является неизбежной и обязательной, не исчерпывает механизма образования сбережений, например, при резком увеличении дохода или за счет крупных нерегулярных выплат (премия, выигрыш, дарение и т.д.). В методологическом плане слабостью данного подхода является пассивная роль, отводимая сбережениям по отношению к текущим расходам. Возникновение сбережений в такой трактовке выступает отклонением от «нормального» состояния – равенства доходов и расходов. Последнее наблюдается в низкодходных группах населения, не образующих, как правило, сбережений. Напротив, с ростом дохода у домашних хозяйств появляется возможность улучшить свое потребление, использовать доход

на покрытие не только необходимых потребностей, но и потребностей более высокого уровня.

Тезис о непропорциональном росте доходов и потребительских расходов исследовался Дж. М. Кейнсом в книге «Общая теория занятости, процента и денег» [1, с. 212]: «...с ростом реального дохода, как правило, более высоким оказывается удельный вес той части дохода, которая направляется на сбережения. Будет ли, однако, эта доля больше или меньше, мы все равно можем видеть основной психологический закон, присущий любому современному обществу, в том, что с ростом реального дохода оно не увеличит своего потребления на всю абсолютную сумму прироста и, следовательно, будет сберегаться более значительная абсолютная сумма...». При всей важности указанного вывода рассуждения Дж. М. Кейнса затрагивают лишь одну часть процесса денежного накопления – возможность образования сбережений, связанную с ростом дохода потребителя. И ничего не говорится о другой стороне сберегательного процесса – тех причинах, которые приводят к необходимости образования населением денежных накоплений. В данной связи уместно привести замечание Ю. И. Кашина о том, что «сбережения населения – это отнюдь не результат превышения доходов над расходами в личных бюджетах трудящихся, не остаток после удовлетворения потребительских нужд, а денежные средства, за которыми стоят реальные потребности, удовлетворяемые в процессе осуществления сложного единства текущего и будущего потребления, причем нередко именно потребности в сбережениях во многом определяют характер построения населением потребительского бюджета, а не наоборот» [5, с. 222]. Как справедливо отмечают Б. В. Ракитский и А. Н. Шохин, «подобный подход ставит в центр исследования выявление объективно необходимых условий образования сбережений, отражающих возникновение потребности в них» [8, с. 222]. В системе потребностей семьи имеют место такие, к примеру, потребности в покупке и строительстве жилья, улучшении его потребительских свойств, которые не могут быть удовлетворены за счет части дохода, остающегося в распоряжении семьи после удовлетворения первоочередных потребностей. В результате потребитель встает перед необходимостью поиска средств и методов существенного расширения своей платежеспособности за границы, определяемые величиной регулярного дохода. Одним из таких способов является образование целевых сбережений, возникающих как попытка потребителя преодолеть противоречие между величиной текущего дохода и стоимостью жилья, несинхронизации во времени доходов и инвестиционных расходов потребителей, являющихся важным источником инвестиционного роста на рынке жилья.

Таблица 1 [13]

Динамика элементов использования ВВП и доходов, расходов населения

Показатели	Годы							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1. ВВП, рассчитанный методом использования доходов	100	100	100	100	100	100	100	100
2. Расходы на конечное потребление в текущих рыночных ценах, в % от ВВП, в т.ч.	66,2	65,7	66,7	65,7	74,1	69,6	66,5	67,1
2.1. домашних хозяйств	49,0	48,1	48,7	48,0	53,1	50,5	48,2	48,1
3. Располагаемые денежные доходы, доля в них:	100	100	100	100	100	100	100	100
3.1. потребительских расходов, в %	76,9	75,7	77,7	83,1	76,8	81,7	73,5	74,3
3.2. сбережений	11,3	11,3	11,3	6,0	16,1	11,4	10,4	10,1

Как показывают данные табл. 1, начиная с 2009 г. доля расходов на конечное потребление в структуре ВВП неуклонно снижается с 74,1% в 2009 г. до 67,1% в 2012 г. Аналогичный показатель домашних хозяйств, составляющий половину величины использованного ВВП, также демонстрирует снижение в посткризисный период с 53,1% в 2009 г. до 48,1% в 2012 г. Долгосрочная динамика данного показателя относительно стабильна. Доля потребительских расходов и сбережений в структуре располагаемых денежных доходов населения подвержена в большей степени инфляционному воздействию и факторам устойчивости на финансовом рынке. Значительный рост потребительских цен на продовольственные товары, наблюдавшийся в 2008 и 2010 гг. и составивший соответственно 16,5% и 12,9% (причем 45,6% в 2010 г. на плодоовощную продукцию), обеспечил рост потребительских расходов в структуре располагаемых денежных доходов. Указанная тенденция нашла свое отражение

в динамике прироста сбережений населения: в периоды роста потребительских расходов прирост сбережений сокращается и наоборот. Тем не менее можно однозначно утверждать, что десятая доля располагаемых денежных доходов населения представляет собой инвестиционный ресурс страны.

Тезис о превышении темпов роста сбережений над темпами роста реальных доходов населения и потребительских расходов подтверждается следующими статистическими данными (табл. 2).

Среднегодовые темпы роста располагаемых денежных доходов населения в % к предыдущему году за период с 2005 по 2012 гг. составил 117,5%, аналогичные показатели темпа роста потребительских расходов населения составил 117,8%, сбережений 125,5%, сбережений во вкладах и ценных бумагах 28 750,45%.

Мультиплицирующее положительное воздействие сбережений на эффект инвестиций в жилищную сферу проявляется через стиму-

Таблица 2 [13]

Динамика темпов роста располагаемых денежных доходов населения, потребительских расходов и сбережений

Показатели	Годы							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
2. Темпы роста располагаемых денежных доходов населения, в % к предыдущему периоду	127,5	125,9	120,7	118,2	114,2	123,8	101,0	109,7
4. Темпы роста потребительских расходов населения, в % к предыдущему периоду	125,4	122,9	124	126,1	105,4	111,6	115,7	111,6
6. Темпы роста прироста сбережений в % к предыдущему периоду, в т.ч.:	106,6	112,9	106,9	72,4	307,2	114,2	77,1	107,1
6.1. во вкладах и ценных бумагах, в % к предыдущему периоду	146,1	171,1	119,2	-0,1	2 291 676,2	193,2	75,1	131,8
6.2. покупка валюты, в % к предыдущему периоду	129,5	105,4	93,7	181,3	78,3	75,1	127,8	126,9

лирование инвестиционных мотивов граждан. Жилищные потребности, являясь жизненно важными, повсеместными, постоянными, с одной стороны, априори формируют инвестиционный мотив. Отсутствие реальных условий для использования сбережений на покупку и строительство жилья (низкая величина реальных доходов, недоступность жилья и кредита, высокий уровень инфляции и т.д.) ликвидируют положительные свойства сбережений в реализации их инвестиционных возможностей, усиливая тем самым негативный мультиплицирующий эффект сбережений. С другой стороны, государство, призванное формировать институциональную среду рынка ИЖК, стимулирует использование сбережений в качестве инвестиционного ресурса в жилищный сектор.

Инструментом стимулирования сбережений является, прежде всего, ипотечный жилищный кредит, который активизирует, во-первых, сберегательные инвестиционные мотивы населения, в частности для формирования первоначального взноса по кредиту, тем самым повышая норму накопления в экономике. Во-вторых, наличие механизма концентрации спроса, каким являются жилищные сбережения населения, способствует расширению производственных возможностей

предприятий строительного сектора. Наличие в составе совокупного покупательского спроса части, имеющей целевую ориентацию на дорогостоящий товар длительного пользования, каким является жилье, безусловно, учитывается при определении объема вложений в жилищный сектор, его структуру.

Кроме того, ипотечный жилищный кредит способствует перераспределению сбережений через финансово-кредитную систему в жилищный сектор экономики. Трансформация сбережений населения в ссуды и инвестиции является объектом профессиональной деятельности целого класса специальных финансовых институтов – банков, ипотечных агентств, финансовых, инвестиционных, страховых компаний, пенсионных фондов и т.д. Последние, привлекая временно свободные денежные средства населения и передавая их в распоряжение строительных компаний, заставляют работать праздно лежащие накопления в интересах общества, превращают сбережения в ресурс экономического развития.

Отмеченные ранее меры государства по стимулированию сберегательных мотивов граждан в системе ипотечного жилищного кредитования разнообразны. Результаты их обобщены и представлены в табл. 3.

Таблица 3

Государственные меры стимулирования жилищных сбережений

Параметры	Содержание	Страны, использующие инструменты стимулирования жилищных сбережений
1. Государственные субсидии	– Программа премирования по жилищным сбережениям; – Государственная процентная субсидия	– Германия, Чехия, Венгрия, Словакия, Россия; – Франция, Россия
2. Налоговые льготы	Освобождение процентных доходов и жилищных премий от налогов	Франция, Россия
3. Льготные кредиты	Более низкая, по сравнению с рыночной, процентная ставка	Германия, Чехия, Венгрия, Словакия, Россия

Государство, рассматривая сбережения как инструмент кредитной политики в сфере ипотеки, стимулирует их посредством как прямых (субсидирование премирования жилищных сбережений или процентной ставки по ним), так и косвенных методов (налоговые льготы, льготные кредиты).

Следствием процесса трансформации сбережений населения в ссуды и инвестиции является перераспределение спроса из сферы потребительского рынка в сферу оборота денежных ресурсов предприятий строительного комплекса, благодаря чему возникают дополнительные стимулы экономического развития.

Таким образом, отложенный во времени спрос населения на текущее потребление и вызванное им падение нормы накопления в реальном секторе экономики компенсируются жилищным

сектором через механизм ипотечного жилищного кредитования и жилищных инвестиций.

Другим важным источником удовлетворения инвестиционных мотивов населения, наряду со сбережениями, является ипотечный жилищный кредит на покупку и строительство жилья (рисунок).

Исследование понятия ипотечного жилищного кредита позволяет сделать ряд выводов относительно его соотношения с инвестициями. Точка зрения в отношении кредита, ипотечного в частности, как единого процесса мобилизации и размещения средств на возвратной основе дает основание для выводов о некоторой идентичности указанных понятий.

Вопросы о взаимосвязи кредита с процессом мобилизации средств связывают с движением ссуженной стоимости в виде ссуды и в виде займа. В. Лексис, подчеркивая единую родовую ос-

нову этих операций, отмечал, что, с точки зрения кредитора (банка), «вклады по существу являются испрашиваемыми ссудами, т.к. банк публично объявляет о своей готовности к приему депозитов, и в его интересах желать возможно большего

их поступления», т.к. банковские вклады (депозиты) – денежные средства, которые передаются «не просто для хранения, но и для их использования банками, обязующимися вернуть равновеликую сумму вкладчику» [6, с. 8].



Рисунок. Взаимосвязь ипотечного жилищного кредита с инвестициями

Однако инвестиции, наряду со стадией формирования ресурсов, предполагают процесс их вовлечения в объект инвестирования, в результате которого инвестор приобретает последний в собственность, в то время как ипотечный жилищный кредит со стороны кредитора предоставляется во временное пользование в интересах заемщика, не предполагающее смену собственности на ссужаемую стоимость. И даже долгосрочность указанного заимствования и наличие у кредитора интереса к извлечению дохода не позволяют игнорировать указанное обстоятельство.

Таким образом, основное родовое свойство кредита – его возвратность – дает основание для разграничения понятий «ипотечный жилищный кредит» и «инвестиции». Вместе с тем если инвестиции – это процесс, в ходе которого происходит вовлечение ресурсов в соответствии с целевыми установками инвестора, то ипотечный кредит представляет собой этот ресурс.

На макроэкономическом уровне ипотечный жилищный кредит предстает в качестве источника финансирования инвестиций в недвижимость, оказывающего благодаря действию инвестиционного мультипликатора положительный эффект на увеличение нормы инвестиционного потребления, на развитие практически всех отраслей экономики; стимулирующего экономический рост государства в целом.

Долгосрочный и целевой характер ипотечного жилищного кредита формируют, с точки зрения кредитора (банка), иную природу – инвестиционную, которая обуславливает особый характер всех стадий кредитного (инвестиционного) процесса. Стадия формирования ресурсов ориентирует кредитора, во-первых, на выбор долгосрочных источников ресурсов, во-вторых, на отработку механизмов их рефинансирования. Формирование ресурсов на долгосрочной основе осуществляется либо на депозитной основе, либо через механизм, основанный на обращении ипотечных жилищных ценных бумаг. В данном случае целесообразно вести речь о прямой взаимосвязи кредита с инвестициями (рисунок).

Рефинансирование ипотечных жилищных кредитов может осуществляться в двух формах: посредством эмиссии кредитором ипотечных инвестиционных инструментов и через продажу выданных жилищных ипотечных кредитов третьему лицу, эмитирующему под их обеспечение ипотечные жилищные облигации (рисунок).

Первый вариант рефинансирования предполагает использование относительно традиционного инвестиционного механизма. Банк, имея ипотечное покрытие (выданные ипотечные жилищные кредиты, представленные в форме вкладных), эмитирует под его обеспечение ипотечные жилищные облигации, привлекая через их

размещение на рынке дополнительные кредитные ресурсы и сохраняя доход от выданных ипотечных жилищных кредитов. Размеры эмиссии, как правило, ограничиваются 60–70% стоимости ипотечного покрытия. Инвесторы предъявляют спрос на указанные инвестиционные инструменты, прежде всего, руководствуясь их высокой надежностью. Последняя формируется рядом факторов: наличием надежного двойного обеспечения (ипотечным покрытием и залогом недвижимости), надежностью эмитента, процедурой регулирования процесса эмиссии.

Второй вариант осуществляется посредством секьюритизации выданных ипотечных жилищных кредитов. Налицо проявление двойного инвестирования:

- ипотечное агентство инвестируется в пул ипотек, обеспеченных заложенной недвижимостью;
- инвесторы инвестируются в ипотечные жилищные облигации, выпущенные ипотечным агентством под секьюритизированные активы кредитора.

Относительно новое для российской финансовой сферы явление секьюритизации неоднозначно определяется в научной литературе. Наиболее распространенной точкой зрения является ее определение как процесса:

- продажи активов (обычно ссуд), которым придана форма ценных бумаг [10, с. 14],
- объединения однотипных долговых обязательств в пул для продажи долей такого пула, как торгуемых ценных бумаг, облигаций, обеспеченных активами, или облигаций, обеспеченных пулом ипотек [7, с. 16].

Как следует из данных табл. 3 рефинансирование ИЖК с продажей пула ипотек преобладает над способом их рефинансирования с сохранения актива на балансе кредитной организации и имеет устойчивую тенденцию к росту с 67 млрд руб. на 1.01.2009 г. до 83 млрд руб. на 1.01.2012

и 73 млрд руб. на 1.01.2013. В то время как способ рефинансирования кредитов с сохранением актива на балансе кредитной организации имеет неустойчивую динамику. Преобладающей формой рефинансирования ИЖК, основанной на продаже пула ИЖК, является способ, не предусматривающий выпуск дополнительного финансового инструмента, когда пул ИЖК остается на балансе его покупателя. Покупателями ИЖК выступают кредитные организации, специализированные ипотечные агентства, как резиденты, так и нерезиденты, управляющие компании паевых инвестиционных фондов и общие фонды банковского управления.

При этом под секьюритизированными активами понимаются кредиты, объединяемые в приносящий доход пул, под который эмитируются ценные бумаги для привлечения дополнительных ресурсов [9, с. 703].

Более широкий подход к исследованию секьюритизации позволяет рассматривать ее как новое явление в финансовом бизнесе, тенденцию «возрастания роли ценных бумаг и инструментов на их основе на рынке капиталов, привлечения финансовых средств путем выпуска долговых обязательств вместо получения банковских ссуд. Выражается, с одной стороны, в увеличении удельного веса ценных бумаг по сравнению с рынком ссудных капиталов; с другой – в резком расширении видов и состава ценных бумаг, прежде всего производных и гибридных инструментов на их основе» [11, с. 884]. Так или иначе, секьюритизация открывает принципиально новые инвестиционные возможности для рынка ипотечного жилищного кредитования.

Инвестиционные возможности ипотечных кредиторов посредством вторичного рынка ипотеки выражаются в следующем.

1. Диверсификация источников привлечения ресурсов в сферу ипотечного жилищного кредитования. Обращение через секьюритизацию ипотеч-

Таблица 3 [12]

**Объем рефинансируемых ипотечных жилищных кредитов
(прав требования по ипотечным жилищным кредитам), млрд руб.**

На начало года	Рефинансирование ипотечных жилищных кредитов с продажей пула ипотечных жилищных кредитов (прав требования по ИЖК)		Объем привлеченных средств при продаже пула ипотечных жилищных кредитов (прав требования по ИЖК) с дальнейшей эмиссией ценных бумаг	Рефинансирование ипотечных жилищных кредитов с сохранением актива на балансе кредитной организации	Объем привлеченных средств при сохранении актива на балансе кредитной организации
	без формирования дополнительного финансового инструмента	с дальнейшей эмиссией ипотечных ценных бумаг			
2009	67	30,1	X	2	x
2010	42	23,9	X	15	x
2011	65	0	0	0	0
2012	83	11	11	16	15
2013	73	17	17	12	11

ных активов к рынку капиталов позволяет кредиторам обеспечить сбалансированность параметров выдаваемых ипотечных жилищных кредитов и кредитных ресурсов, диверсифицировать риски.

2. Обеспечение более высокой доходности. При росте процентных ставок кредиторы могут воспользоваться вторичным рынком, чтобы конвертировать имеющиеся у них кредиты в деньги, которые затем реинвестировать в новые ипотечные кредиты под более высокие процентные ставки. Когда процентные ставки падают, кредиторы получают возможность присвоить разницу между процентной ставкой, взимаемой с заемщика, и доходностью, требуемой покупателями кредитов, и при этом еще обеспечить экономию заемщикам.

3. Увеличение числа ссуд. Выручку от продажи кредитов портфельные кредиторы используют для реинвестиций в новые ипотечные жилищные кредиты.

4. Повышение ликвидности. Продавая ипотечные кредиты, кредиторы тем самым высвобождают нормативы ликвидности для новых выдач кредитов, с одной стороны, с другой – получив от ипотечных агентств денежные средства, повышают свою ликвидность либо для новых выдач ипотечных кредитов, либо для иных более доходных инвестиционных вложений.

5. Снижение рисков. Списание кредита с баланса кредитора посредством его секьюритизации уменьшает для кредитора достаточно широкую гамму рисков: рисков ликвидности, процентного, досрочного погашения взыскания на предмет залога и т.д., кредитных рисков, в первую очередь, поскольку риск непогашения кредита трансформируется либо в риск ипотечного агентства, либо риск страховой компании.

6. Увеличение прибыли. Когда кредиторы увеличивают число выдаваемых кредитов при помощи продажи ипотек на вторичном рынке, они увеличивают свой доход от получаемых комиссионных за оформление и обслуживание ссуд. Кроме того, они увеличивают эффективную доходность по инвестируемым денежным средствам и зачастую могут получить прибыль от продажи ипотечных кредитов.

7. Эффективность. Оформляя, а затем продавая кредиты на вторичном рынке, вместо того чтобы оставлять их в своем портфеле, кредиторы получают возможность быстро увеличить свой портфель обслуживания, при этом удельные затраты на обслуживание каждого последующего и невозможность обращения кредита сокращаются. Кредиторы повышают эффективность своей деятельности при обслуживании больших портфелей, поскольку чем больше объем портфеля, тем ниже затраты на отдельную сделку.

8. Немаловажны перспективы объединения возможностей мелких и средних кредитных орга-

низаций с целью совместного рефинансирования ипотечных активов. Нашедший широкое распространение в банковской сфере процесс предоставления синдицированных кредитов делает возможным использование его преимуществ и в ипотечном бизнесе посредством создания банковского консорциума с целью объединения ипотечных активов мелких и средних кредитных организаций и дальнейшей их секьюритизации.

Не менее важным является макроэкономический аспект секьюритизации. Существует принципиальная дилемма рынка ипотечных кредитов. Она возникает из-за того, что вклады в сберегательные учреждения, так же, как и доступность кредитных ресурсов для ипотечных кредиторов, имеют тенденцию двигаться в кредитном цикле в одном направлении. То есть в периоды общего снижения доступности кредитов одновременно снижается и доступность ресурсов для ипотечного кредитования, а в периоды, когда кредит легкодоступен, возрастает предложение ресурсов для ипотечных кредиторов. Более того, те ипотечные кредиторы, которые имеют право кредитовать или инвестировать в другие сферы, обычно пользуются этой возможностью в периоды роста спроса на кредит. Поэтому существование вторичного рынка, который не зависит от циклических колебаний доступности кредита, особенно важно.

Реализуется данное свойство вторичного рынка через деятельность ипотечных агентств. Последние, выступая в роли «остаточного» покупателя ипотечных кредитов на вторичном рынке, помогают сгладить цикличность ипотечного рынка. В то время как первичное ипотечное кредитование имеет по своей природе местный характер, федеральный статус ипотечного агентства, статус привилегированного заемщика, пользующегося государственными гарантиями, позволяет мобилизовать фонды по всей стране и перераспределять их на рынок ипотечных кредитов. Таким образом, благодаря федеральным ипотечным агентствам первичным кредиторам доступен постоянный источник ликвидных средств вне зависимости от цикличности на денежном рынке. Указанное свойство вторичного рынка ипотеки особенно важно с точки зрения поддержания стабильности системы ипотечного кредитования и банковского сектора в целом.

Кроме обеспечения ликвидности, учреждения вторичного рынка выполняют и другие функции: обеспечивают постоянный приток капитала, особенно в периоды его общей нехватки; помогают перераспределению капитала из капиталозбыточных зон в менее капиталоемкие; снижают разброс процентной ставки по кредитам в зависимости от географического фактора; обеспечивают возможность диверсификации портфеля

кредитов для инвесторов; способствуют стандартизации операций, производимых первичными кредиторами.

Таким образом, вне зависимости от используемых моделей рефинансирования происходит мобилизация и перераспределение средств индивидуальных и институциональных инвесторов с рынка капиталов на рынок ипотеки. Привлекательность вложений инвесторов в ипотечные жилищные ценные бумаги обуславливается рядом факторов. Правительственные гарантии или страхование дают инвесторам уверенность, что вся или почти вся первоначальная сумма основного долга будет возвращена. Наряду с этим ипотечное покрытие, являющееся обеспечением жилищных ценных бумаг (в отличие, скажем, от государственных долговых обязательств), также способствует повышению их надежности. В ряде случаев государство в качестве стимулирующей инвесторов меры использует налоговые рычаги, освобождая или снижая ставки при исчислении налогооблагаемой базы.

Массовость рынка первичной ипотеки формирует и масштабы вторичного ипотечного рынка. Вторичный рынок ипотеки не является высокоорганизованным в том смысле, который мы подразумеваем, говоря о рынке акций, облигаций, однако, даже не обладая формальной структурой, вторичный рынок ипотеки наполнен особым смыслом для каждого из его участников. Стандартизация ипотечных кредитов, служащих обеспечением (принятие единой формы ипотечных документов, стандарта оценки стоимости залога, андеррайтинга ипотечных кредитов) жилищных ценных бумаг, способствуют повышению их ликвидности.

Не только высокая степень надежности и ликвидности жилищных ценных бумаг привлекает широкий круг инвесторов. Одной из основных их инвестиционных характеристик является доходность. Высокая надежность жилищных ценных бумаг обуславливают, с одной стороны, стабильность получения дохода, с другой – его относительно невысокий уровень в сравнении со спекулятивными финансовыми инструментами. Консервативный тип инвесторов коллективного типа (страховые компании, пенсионные фонды) отдает предпочтение указанным типам ценных бумаг. Кроме того, разнообразие систем выплаты дохода по жилищным ценным бумагам заметно повышает к ним интерес со стороны коллективных инвесторов. В сочетании с разнообразием видов жилищных ценных бумаг обязательным требованием органов государственного регулирования о наличии в структуре инвестиционных портфелей таких коллективных инвесторов, как пенсионные фонды, страховые компании безрисковых инвестиционных

инструментов жилищного типа, инвестиционные свойства жилищных ценных бумаг делают их одним из наиболее востребованных объектов инвестирования.

Инвестиционные свойства ипотечного жилищного кредита реализуются также посредством так называемого «канала кредитования», реализующего способности граждан извлекать доход от прироста капитала (в форме увеличения стоимости жилой недвижимости), т.е. трансформировать прирост капитала в ликвидную форму, которая может быть направлена на текущее потребление товаров или инвестирована в финансовые активы. Ликвидность сектора домохозяйств может быть повышена за счет увеличения ссудной задолженности против возросшей стоимости недвижимости, служащей залогом.

Подводя итог проведенному исследованию инвестиционных возможностей ипотечного кредита в сфере спроса на жилье, можно сделать следующие выводы.

Воздействие ипотечного жилищного кредита на уровень предложения жилья, чистые инвестиции в него осуществляются, во-первых, посредством предоставления кредитов населению на строительство жилья; во-вторых, путем предоставления строительных кредитов застройщикам; в-третьих, через механизм цен на жилую недвижимость.

Одним из важных инвестиционных свойств ипотечного жилищного кредита является стимулирование жилищных сбережений для формирования первоначального взноса по кредиту, а также воздействие через механизм концентрации спроса на развитие строительного сектора экономики и рынка жилья в целом.

Инвестиционная природа ипотечного жилищного кредита проявляется не только в выдаче кредитов на покупку и строительство жилья, но и в механизме формирования ресурсов посредством использования инструментов рефинансирования кредитов, в том числе основанных на секьюритизации.

Использование инвестиционных возможностей секьюритизации позволяет достичь диверсификации источников привлечения ресурсов в сферу ипотечного жилищного кредитования, более высокой доходности ипотечного бизнеса, повышения ликвидности и уменьшения рисков; на макроуровне механизм секьюритизации позволяет сгладить циклические колебания денежного рынка, обеспечить перераспределение капитала из капиталозбыточных зон в менее капиталоемкие, способствует стандартизации кредитного процесса и т.д. Не менее важным инвестиционным свойством ипотечного жилищного кредита является реализация «канала кредитования», позволяющего извлекать доход от прироста ка-

питала в форме увеличения стоимости жилой недвижимости.

Литература

1. Антология экономической классики: в 2 т. Т. 2. М.: Эконов, 1993. – С. 212.
2. Белугин Ю. М. Сберегательное дело // Деньги и кредит. 1990. № 7. – С. 62.
3. Валер Л. Б. Сбережения // Финансово-кредитный словарь / гл. ред. В. П. Дьяченко. Т. 2. М.: Финансы, 1964. – С. 323.
4. Игонина Л. Л. Инвестиции: учеб. пособие / под ред. В. А. Слепова. М.: Юристъ, 2002. – 478 с.
5. Кашин Ю. И. Сбережения населения в СССР // Вопросы теории, методологии и методики изучения. М.: Финансы, 1979. – С. 222.
6. Лексис В. Кредит и банки. М.: Перспектива, 1993. – 120 с.
7. Миллер Р. Л. Современные деньги и банковское дело / Роджер Лерой Миллер, Дэвид Д. Ван-Хуз. М.: ИНФРА-М, 2000. – 856 с.
8. Ракитский Б. В. Закономерности формирования и реализации трудовых доходов при социализме / Б. В. Ракитский, А. Н. Шохин; отв. ред. В. Л. Перламутров. М.: Наука, 1987. – 221 с.
9. Роуз Питер С. Банковский менеджмент: пер с англ. / Питер С. Роуз. М.: Дело Лтд, 1995. – 768 с.
10. Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках: пер. с англ. / Дж. Синки; под ред. Р. Я. Левиты, Б. С. Пинскера. – 4-е изд., перераб. М., 1994. – 820 с.
11. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. А. Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002. – 1165 с.
12. Банк России [Электронный ресурс]: Статистика. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования. URL: <http://cbr.ru/statistics/?Prtid=ipoteka>.
13. Банк России [Электронный ресурс]: Издания Банка России. Годовой отчет Банка России 2004–2012 гг. URL: <http://cbr.ru/publ/?Prtid=god>.

References

1. The anthology of economic classics (1993), vol. 2, p. 212.
2. Belugin Yu. M. (1990) Savings to deal with. *Money and credit*, no 7, p. 62.
3. Wahler L. B. (1964) Savings // *Financial-credit dictionary* / Ed. A. P. Dyachenko, vol. 2, p. 323.
4. Igonina L. L. (2002) Investment / Ed. V. A. Slepov, p. 478.
5. Kashin Yu. I. (1979) Savings of the population in the USSR. *Problems of theory, methodology and methods of study*, p. 222.
6. Leksis B. (1993) Credit and banks, p. 120.
7. Miller R. L. (2000) Modern money and banking, p. 856.
8. Rakitskiy B. V. (1987) Rules of formation and implementation of labor income under socialism / B. V. Rakitski, A. N. Shokhin; resp. amended V. L. Perlamutrov, p. 221.
9. Rose Peter S. (1995) Bank management, p. 768.
10. Sinki J. (1994) Financial management in commercial banks, p. 820.
11. Finance and credit encyclopedic dictionary (2002) / Ed. by A. G. Gryaznov, p. 1165.
12. URL: <http://cbr.ru/statistics/?Prtid=ipoteka>.
13. URL: <http://cbr.ru/publ/?Prtid=god>.

УДК 338.242

П. И. Осипов,

доцент, заместитель заведующего
кафедрой «Конституционное и
муниципальное право», Финансовый
университет при Правительстве
Российской Федерации,
Москва, Россия;
e-mail: Osipovpi@yandex.ru

А. И. Дунаева,

студентка факультета
«Государственное и муниципальное
управление», Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: a.i.dunaeva777@gmail.com

Н. О. Удачин,

студент факультета «Государственное
и муниципальное управление»,
Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: uda4in.nick@yandex.ru

Понятие и необходимость взаимодействия органов государственной власти и бизнеса

Аннотация

Цель работы. На основе анализа системы взаимодействия органов государственной власти и бизнес-структур в Российской Федерации, а также глубокого изучения сущности предпринимательской деятельности определить общественно значимые позитивные результаты партнерства государства и бизнеса.

Материалы и методы. Рассмотрена роль каждого субъекта взаимодействия в создании позитивного социально-экономического эффекта. Проанализированы функции каждого из субъектов партнерства.

Результат. Обоснована необходимость взаимодействия органов государственной власти и бизнес-структур, определены основные позитивные результаты их партнерства.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы органами государственной власти и местного самоуправления, а также представителями бизнес-сообщества для понимания необходимости их совместной деятельности.

Ключевые слова: взаимодействие власти и бизнеса, государственно-частное партнерство, органы государственной власти, партнерство органов власти и бизнеса.

P. I. Osipov,

Associate Professor, Deputy Head of
the Department of Constitutional and
Municipal Law, Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia;
e-mail: Osipovpi@yandex.ru

A. I. Dunaeva,

student of the faculty of State and
municipal management, Financial
University under the Government of
the Russian Federation, Moscow, Russia;
e-mail: a.i.dunaeva777@gmail.com

N. O. Udachin,

student of the faculty of State and
municipal management, Financial
University under the Government of
the Russian Federation, Moscow, Russia;
e-mail: uda4in.nick@yandex.ru

The concept and need for interaction between the government and business

Abstract

Purpose of work. *Based on the analysis of interaction between the government and business – structures in the Russian Federation, as well as in-depth study of the essence of entrepreneurship, identify socially significant positive results of partnership between government and business.*

Materials and methods. *Examined the role of each entity in creating a positive interaction of socio-economic effect. Analyzed the function of each of the subjects of the partnership.*

Results. *Justification of necessity of interaction between the Government and business-structures, the basic positive results of their partnership.*

Conclusion. *The results can be used by state and local authorities as well as representatives of the business community to understand the necessity of their joint activities.*

Keywords: *interaction between business and government, public-private partnership, public authorities, partnership of the Government and business.*

Взаимодействие бизнеса и органов государственной власти, которое отражает интересы населения, – это важнейший фактор, характеризующий устойчивое развитие страны. На современном этапе социально-экономического развития Российской Федерации существует недостаточная эффективность механизма взаимодействия органов государственной власти и предпринимательских структур, который на данный момент не дает возможности для эффективной реализации своих функций субъектами партнерства и негативным образом влияет на принятие решений в области экономики.

Бизнес как субъект партнерства с органами государственной власти определяется как совокупность частных организаций: от индивидуальных предпринимателей до общенациональных интегрированных бизнес-групп, которые занимаются хозяйственной деятельностью на рынке с целью получения прибыли и иных «частных» коммерческих выгод.

В экономическом словаре приведена следующая трактовка бизнеса: бизнес – это инициативная экономическая деятельность, осуществляемая путем использования собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, главной целью которой является не только получение прибыли, но и развитие собственного дела.

Несмотря на то, с какой именно позиции рассматривается бизнес (с точки зрения структуры или с точки зрения деятельности), его главная цель – это получение денежной прибыли. В зависимости от величины экономических показателей бизнес-структуры можно условно разделить на малые, средние и крупные предприятия, а в зависимости от стадии развития бизнеса предприятия бывают начинающими, развивающимися, сложившимися.

Роль и место бизнеса в современном обществе определяют следующие функции бизнеса в развитии общества:

1. Экономическая функция. Несмотря на общественный уклад, политический режим, доминирующие религиозные взгляды, у каждого общества есть способность к существованию и

успешному развитию, если хозяйственная деятельность обеспечивает, как минимум, воспроизводство общественного потенциала. Это означает не только эффективность деловой активности, но и управление ею.

2. Политическая функция. Политическая жизнь любого общества выражается столкновением, борьбой конкретных интересов, прежде всего – экономических. Следовательно, деловой мир (крупные предприниматели, топ-менеджеры, средний и мелкий бизнес, объединенный в отраслевые или региональные союзы и ассоциации) играет особую роль в оказании определяющего влияния при принятии политических решений, любая избирательная компания и формирование органов государственной власти нуждаются в активном участии и поддержке делового мира. Бизнес является основополагающим фактором для гражданского общества, его формирования и развития.

В определенном смысле основной задачей делового мира является выполнение по отношению к обществу лидерской функции – состояние общественной жизни (настроения, преобладающие в обществе, цели в жизни и жизненные устремления) зависит от состояния, целей, характера и способов осуществления деловой активности.

3. Этическая (нравственная) функция. Этические особенности деловых отношений играют особую роль в динамичном развитии нравственной культуры общества. Этика делового мира является решающим фактором при формировании реальной нравственной культуры и выступает в качестве своеобразного практического ориентира-образца (тренда) для определения духовных ориентиров нравственности других сфер общественной жизни.

Культурно-духовные предпосылки и традиции оказывают влияние на национально-этнические особенности деловой активности, однако если они противоречат нравственности, реализующейся в условиях практики деловых отношений, то происходит формирование двойной морали – нормы, которые задаются семейным и школьным воспитанием не дают должного эффекта и остаются просто «словом», в то время как

эффективное «дело» основывается на совершенно других ценностях и нормах.

4. Инновационная (функция модернизации). На современном этапе развития общества бизнес-структуры выполняют инновационную функцию, которая обеспечивает практическое применение последних нововведений мировых организаций, создающих инновации в области техники, науки и гуманитарной мысли. Невозможно отрицать тот факт, что формирование в обществе современной технологии производства, новой научной, технологической мысли, гражданского общества, демократии и международной интеграции осуществлено при помощи практики деловой активности.

Следовательно, бизнес выступает в роли связующего звена, которое обеспечивает полноценную интеграцию общества, развитие и существование такого взаимодействия, как социальное партнерство. Ни один элемент культуры (искусство, наука, образование или спорт) не может развиваться в полной мере без помощи, оказываемой со стороны частного сектора.

Менеджмент, или корпоративное управление, как наука и искусство, является одним из самых важных достижений современного общества. Он проявляется в непрерывном совершенствовании синтеза теории с практикой, способности эффективного взаимодействия с клиентами и партнерами, функциональных умений, навыков руководства сотрудниками, находящимися в непосредственном подчинении, а также поддержания особой атмосферы заинтересованности сотрудников в достижении стратегических целей компании.

Бизнес (деловая активность) является наиболее динамичной и пластичной формой деятельности человека. Технология этой деятельности, а именно менеджмент, претерпел кардинальные изменения в течение последнего века. Этот факт далеко не всегда принимается во внимание российскими предпринимательскими структурами, которые до настоящего момента имеют устаревшее представление о бизнесе (приблизительно середины позапрошлого столетия), которое было основано на учениях Карла Маркса.

Следует рассмотреть специфику российских бизнес-структур, которая является силой, характеризующейся особой динамикой и эффективностью. Она призвана стать движущей силой качественных изменений в экономике путем выполнения своих функций.

В научном мире встречаются различные определения функций, которые выполняются современным российским бизнесом. В справочной экономической литературе предлагаются следующие функции:

- производство и обменные операции между бизнесменом и субъектами потребительской сферы рынка;

- управление обменными операциями между организацией и ее контрагентом;
- поддержание предпринимательской среды путем распространения идей предпринимательства, их инициатив и накопленного опыта в управленческой деятельности;
- разработка и реализация нововведений в области технологических процессов и продуктовой линейки организации;
- функции связей с общественностью, которая выражается в управлении связями между организацией и обществом или средствами массовой информации (СМИ).

На современном этапе исследователи выделяют следующие функции бизнеса:

- инновационная функция;
- модернизирующая функция;
- развивающая функция;
- социальная функция.

Следовательно, бизнес можно рассматривать как важнейшую движущую силу развития территории присутствия, которая играет ключевую роль в жизнедеятельности общества, что обусловлено его функциями.

Используя анализ экономической практики и научной литературы, следует выделить следующие основные функции современного бизнеса:

- экономическая – развитие любого общества возможно только при ведении им хозяйственной деятельности;
- инновационная – бизнес обеспечивает внедрение в практику новейших достижений в области науки и технологии;
- политическая – бизнес, особенно крупный, оказывает значительное влияние на принятие политических решений и оказывается важнейшим фактором развития гражданского общества;
- лидерская – в определенном смысле деловой мир является лидером в современном российском обществе, т.к. состояние бизнеса определяет состояние общества;
- социальная – бизнес выступает связующим звеном, обеспечивающим интеграцию общества, развитие социального партнерства;
- этическая (нравственная) – этика деловой активности выступает своеобразным ориентиром нравственной культуры других сфер общественной жизни.

Также необходимо выделить еще один субъект исследуемых отношений – это власть. Под властью следует понимать структуру, которая наделена следующими свойствами:

- наличие публичных функций, что с точки зрения экономики подразумевает под собой обязанность государства выступать в

роли гаранта соблюдения всеми субъектами установленных «правил игры», а также производить общественные блага;

- наличие права принятия решений, которые обязательны для всех остальных субъектов, осуществляющих хозяйственную деятельность, и полномочий по осуществлению контроля за исполнением принятых решений.

Власть выступает в роли регулирующего и координирующего органа, который определяет стратегические ориентиры на стадии социального и экономического развития; формирует группу базовых условий для ведения бизнеса и повышения эффективности экономики; ведет разработку и внедрение проектов государственной важности, имеющих национальный масштаб.

Далее представляется важным рассмотрение сущности феномена государства и власти в контексте их партнерства с предпринимательскими структурами через ряд функций, выделенных известным российским экономистом и предпринимателем Андреем Павловичем Буничем:

1. Власть в роли дирижера – как в оркестре дирижер задает темп и синхронизирует действия музыкантов, так и в хозяйственной деятельности власть создает «правила игры» и осуществляет контроль за соблюдением этих правил.

2. Государство как локомотив для инвестиций. Эта особенность была обоснована еще Дж. Кейнсом. Подвидом этой функции является способность государства выступать гарантом инвестиций. Иначе говоря, государство должно осуществлять регулярное вложение средств в экономику страны. Это позволит придать уверенность остальным субъектам хозяйственной деятельности в том, что инвестиции в экономику Российской Федерации являются безопасным и надежным вложением. Также в рамках второй функции следует выделить подфункцию по созданию базы для развития новых проектов. Одним из примеров является строительство делового центра «Москва-Сити», которое было бы неосуществимо без активного сотрудничества органов государственной власти и предпринимательских структур. В случае реализации данного проекта силами частных структур это бы затянулось на несколько десятков лет, т.к. данные мегапроекты, которые рассчитаны на долгие годы, требуют значительных усилий от государства по привлечению инвестиционных ресурсов. Но, несмотря на данный факт, это колоссальное количество усилий чаще всего оправдывается тем, что затраты окупаются полученной прибылью.

3. Государство в роли катализатора экономических процессов. В случае, когда организация стагнирует, досрочное завершение ее деятельно-

сти и направление высвободившихся денежных и человеческих ресурсов в другое экономически перспективное дело обычно представляется единственно возможным решением данной проблемы.

Следует отметить, что это экономика времени. Скорость реакции предприятия на изменяющиеся условия внешней среды определяет его конкурентоспособность на мировом рынке. Предпринимательские структуры никогда не смогут осуществлять функцию по экономии времени, т.к. это не входит в круг их интересов.

4. Осуществление социальной функции, смысл которой сводится к тому, что только государство способно принимать меры по реализации социальных проектов, обеспечению перераспределения средств в экономике страны в целях соблюдения и поддержания интересов социально незащищенного слоя населения. Частные предприниматели не в состоянии обеспечить в полной мере обеспечение данных интересов, даже имея высокий уровень социальной ответственности.

5. Реализация антимонопольной функции. Ее выражение на территории Российской Федерации очень слабо, в США же, напротив, существуют соответствующие ведомства, обладающие большими полномочиями в сфере антимонопольного регулирования, что нельзя сказать о подобных ведомствах в нашей стране, где монополистическая структура рынков создает объективную необходимость жесткого контроля.

6. Выполнение функций планирования и прогнозирования. Данная функция также может осуществляться только на государственном уровне. Никто, кроме государства, не в состоянии обеспечивать соответствующие ведомства необходимыми средствами, заказывать научные исследования, а также разрабатывать и принимать стратегические решения на 5–10 лет вперед.

За государством всегда будет закреплено полномочие реализации национальных проектов на основе программно-целевого метода управления, когда существует четкая задача, под которую вырабатывается соответствующая программа. У государства всегда будут возникать текущие и стратегические задачи. Они могут заключаться в решении проблемы занятости или, как у Рузвельта, в проведении общественных работ, в развитии конкретного региона или территории (программа развития долины реки Теннесси) – в любом случае их решение силами только частного бизнеса невозможно.

7. Стимулирование научно-технического прогресса, создание инновационной системы, которая позволила бы России быть конкурентоспособной в наукоемких, высокоприбыльных отраслях.

8. Создание устойчивой кредитно-финансовой системы. Развитие частного бизнеса не может обеспечить всех необходимых капиталовложений. Поддержание национальной валюты тоже не входит в его задачи. Этим способно заниматься только государство.

Гарантия экономических и социальных прав населения, охрана окружающей среды, устранение региональных диспропорций, дифференциация ставки налогов и др. являются прерогативами государства и власти.

Функции бизнес-структур и государственной власти невыполнимы, если отсутствуют взаимно выгодные связи и взаимная зависимость между бизнесом и государством. Взаимодействие бизнеса и власти невозможно без выполнения своих социально-экономических функций со стороны государства без бизнеса, так невозможно и эффективное развитие бизнеса без поддержки государства.

Таким образом, функции бизнеса являются более локальными и реализуются на уровне внутрикорпоративном и территории пребывания, а функции власти – более глобальными и реализуются на государственном, национальном уровне. Вместе с тем реализация своих функций обоими субъектами и эффективное взаимодействие между ними, в конечном счете, ведут к стабильному развитию общества и повышению благосостояния населения.

Литература

1. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
2. *Валитов Ш. М., Малыгин В. А.* Взаимодействие власти и бизнеса: сущность, новые формы и тенденции, социальная ответственность. М.: Экономика, 2009.
3. *Кабашкин В. А.* Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации / Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. М., 2012.
4. *Рагулина Ю. В., Бутова Т. В.* Теория и практика взаимодействия бизнеса и властных структур. М., 2013.

References

1. Federal Law of 06.10.2003 № 131-FL «On General Principles of Local Self-Government in the Russian Federation».
2. Valitov Sh. M., Malygin V. A. (2009) Interaction between government and business: the nature, new forms and trends, social responsibility.
3. Kabashkin V. A. (2012) Public-private partnerships in the regions of the Russian Federation.
4. Ragulina Yu. V., Butova T. V. (2013) Theory and practice of interaction between business and government structures.

УДК 338.242

А. А. Павличенко,
ассистент кафедры бухгалтерского
учета и финансов, Благовещенский
филиал Московской академии
предпринимательства при
Правительстве Москвы,
г. Благовещенск,
Амурская область, Россия;
e-mail: pavlichenko.2012@mail.ru

Проблемы управления малым предпринимательством: анализ научных публикаций

Аннотация

Цель работы. Анализ научных публикаций, рассматривающих проблемы управления малым предпринимательством в Российской Федерации.

Материалы и методы. Сопоставительный анализ разных парадигм управления.

Результат. Проанализированы научные публикации, касающиеся законодательного управления, налогового управления и государственной поддержки малого предпринимательства.

Заключение. Изучены проблемы в управлении малым предпринимательством с дальнейшей целью разработки вариантов его развития.

Ключевые слова: малое предпринимательство, государственное управление малым предпринимательством, формы поддержки малого предпринимательства, нормативно-правовое регулирование управления малым предпринимательством, проблемы управления малым предпринимательством.

A. A. Pavlichenko,
Assistant of the Department
of accounting and finance, the
Blagoveshchensk branch of the
Moscow Academy of Entrepreneurship
under the Government of Moscow,
Blagoveshchensk, Amur Oblast, Russia,
e-mail: pavlichenko.2012@mail.ru

Management problems of small business: an analysis of scientific publications

Abstract

Purpose of work. The article analyses the scientific publication devoted to the problems of managing small business in the Russian Federation.

Materials and methods. Comparative analysis of different management paradigms.

Results. Analysis of scientific publications relating to legislative control, tax administration and state support of small business.

Conclusion. Studied problems in the management of small business with a view to developing further its development options.

Keywords: small entrepreneurship, public administration small business, the forms of support of small business, normative-legal regulation of the managing small business, problems of management of a small business.

Малое предпринимательство – один из ведущих секторов экономики России, оказывающий влияние на темпы экономического роста, занятости населения, производство валового национального продукта. Развитие малого бизнеса создает условия для формирования адекватной модели хозяйства в сочетании с разными формами собственности.

Малый бизнес постепенно развивается, набирает опыт и завоевывает свое место в структуре российской экономики. Вместе с тем управление развитием малого предпринимательства в нашей стране до настоящего времени не обеспечивало в полной мере реализацию своих задач.

Как отмечает в своей публикации В. А. Воронов, проблема управления развитием малого предпринимательства в последнее время стала рассматриваться многими исследователями. Проведенный им анализ свидетельствует о том, что исследователи большую часть внимания уделяют описанию явления малого предпринимательства и процесса его поддержки, но не раскрывают сущность понятия управления развитием малого предпринимательства и его основных составляющих [4, с. 383].

Значимость изучения проблемы малого предпринимательства усиливается тем, что именно ему, как подчеркивают авторы большинства пуб-

ликаций на эту тему, менее всего повезло в отношении государственной и иной поддержки, т.к. до сих пор в масштабах страны не создана инфраструктура, обеспечивающая нормальную работу малых предприятий. Задача исследования – изучить проблемы в управлении малым предпринимательством с дальнейшей целью разработки вариантов его развития.

В научной литературе понятие «управление» рассматривается в разных аспектах, и, соответственно, в его понятие вкладывается разное содержание. Управление изучается с точки зрения философских, социальных, экономических, юридических, педагогических наук.

Представители «субъект-объектной» парадигмы управленческой деятельности (В. Г. Афанасьев, Л. Б. Ительсон, Ю. А. Конаржевский, М. Марков, Н. С. Сунцов, Н. Д. Хмель и др.) главную роль в развитии организации или учреждения отводят руководителям этой организации, которые, как «локомотив», ведут за собой весь состав – членов организации. Основными понятиями, которыми оперирует соответствующая этой концепции теория, являются «субъект управления» и «объект управления».

Многие представители различных социальных наук исследуют проблемы межсубъектного взаимодействия. Рассматривая управление как отношение, эти авторы видят его как взаимодействие между двумя субъектами, один из которых в этом взаимодействии находится в позиции субъекта управления, а второй – в позиции объекта управления [8, с. 87].

Сторонники «субъект-субъектной» парадигмы считают, что управление представляет собой специально организованную деятельность, направленную на создание условий для достижения целей организации (А. Файоль, И. Кхол, В. С. Лазарев, Л. И. Суворов, Г. Х. Попов, М. М. Поташник и др.). Целевой установкой такой деятельности является стимулирование активности субъектов управленческого процесса, направленной на достижение управленческих целей и целей развития управленческой системы [4, с. 383].

Представители полисубъектной парадигмы управления (П. И. Третьяков, А. Т. Абрамов, Т. И. Шамова, Д. В. Юдин, Т. М. Давыденко и др.) рассматривают управление как специфический процесс взаимодействия субъектов, направленный как на достижение целей системы, так и на реализацию личностных смыслов субъектов управленческого процесса, их саморазвитие и самореализацию.

О. С. Виханский придерживается следующего определения управления: «Управление – это целеполагающее (сознательное, преднамеренное, продуманное), организующее и регулирующее воздействие людей на собственную обществен-

ную, коллективную и групповую жизнедеятельность, системно осуществляемое как непосредственно (в формах самоуправления), так и через специально созданные структуры (государство, общественные объединения, партии, фирмы, кооперативы, предприятия, ассоциации, союзы и т.д.)» [3, с. 44].

На наш взгляд, переход на полисубъектную модель управления развитием малого предпринимательства крайне актуален, поскольку острота социально-экономических проблем, отсутствие предпринимательских традиций, правового поведения населения заставляют власть искать неординарные методы управления. В структуре государственного управления малым предпринимательством нужны новые модели управления и новые механизмы их конституирования, что и может, в принципе, быть осуществлено в модели полисубъектного управления.

В настоящее время развитие малого бизнеса в России включено в программу демонополизации всех структур экономики страны. На этом этапе предусматривается разукрупнение масштабных монопольных производств путем выделения производственных блоков в самостоятельные небольшие организации и создание дочерних предприятий. Государственной программой также разработана инфраструктура поддержки малого предпринимательства в лице сети крупнейших российских банков, которые уже долгие годы работают на рынке кредитования, в том числе малого и среднего бизнеса. Среди банков, которые должны будут выдавать льготные кредиты предприятиям малого бизнеса, – Сбербанк, Россельхозбанк, банк «Уралсиб» и другие.

А. Ф. Гильмиярова подчеркивает условность деления средств государственного регулирования на косвенные и прямые, или на экономические и административные. Она приводит высказывание Е. П. Губина: «Любой экономический регулятор содержит элементы администрирования, управления. И в то же время любой инструмент прямого регулирования неразрывно связан с экономикой, и с этой точки зрения его вполне можно считать экономическим» [5, с. 335].

На наш взгляд, вопросы определения государственного регулирования малого предпринимательства решаются медленно. Определяются приоритеты государственной правовой политики в сфере малого предпринимательства, но, безусловно, для оценки эффективности всех принятых нормативно-правовых актов необходимо дать этим актам поработать [5, с. 333].

В настоящее время в различных регионах России сложилась собственная инфраструктура поддержки малого предпринимательства, состоящая из совокупности государственных, общественных и коммерческих организаций, целью которой яв-

ляется обеспечение оптимальных условий для развития малого бизнеса. Одним из существенных препятствий по оказанию действенной поддержки малым предприятиям является отсутствие или недостаток эффективных объектов инфраструктуры, обеспечивающих деятельность малых предприятий. Крупные предприятия создают инфраструктуру для обеспечения своей деятельности за счет собственных средств, формируя учебные центры, маркетинговые и юридические подразделения, коммуникационные инфраструктуры, подъездные пути, инженерные сети, открывая представительства и магазины, собственные банки и социальные объекты для своих служащих [7, с. 78].

Малые предприятия таким образом действовать не могут, но правила на рынке одинаковы для всех, следовательно, для успешной конкуренции продукции предприятия руководитель малого предприятия должен иметь возможность проконсультироваться у опытного юриста, провести маркетинговые исследования, реализовать товар с помощью сети сбыта.

Малому бизнесу, в отличие от крупного, нерентабельно формировать собственные юридические службы или маркетинговые отделы, создавать собственную сеть сбыта, открывать учебные центры для сотрудников.

По мнению А. Ю. Мурашевой и других экономистов, предоставлять такую возможность, причем на доступных условиях, должна инфраструктура поддержки малого предпринимательства. В последние годы возникли и действуют десятки объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, созданные при поддержке государства и местных органов власти.

Одна из первых забот государства связана с созданием нормативно-правовой базы, стимулирующей развитие предпринимательства, формирование комплексной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на региональном и муниципальном уровнях.

К настоящему времени в стране сложилась инфраструктура поддержки предпринимательства. Такая инфраструктура должна создавать более благоприятные условия для формирования и развития частных фирм и способствовать экономическому росту. Однако результаты данной стратегии далеки от ожидаемых. Главная проблема заключается в отсутствии тенденций экономического роста в ответ на действия государственных органов, стимулирующих и поддерживающих предпринимательство, что отмечают многие экономисты. Тот факт, что в России на государственном уровне не обеспечиваются необходимые последовательные меры, способные изменить положение дел в сфере развития предпринимательства и малого бизнеса к лучшему,

вряд ли сегодня вызывает сомнения. Как первая, так и вторая, и фактически несостоявшаяся третья Федеральные программы развития малого предпринимательства, а также большинство аналогичных региональных программ сыграли в большей степени декларативную и политическую роль. Частичная реализация мероприятий федеральных и региональных программ не изменила неблагоприятных в целом условий функционирования малых предприятий. Опросы предпринимателей показывают, что, невзирая на все программы поддержки, удовлетворения работой государственных органов они не испытывают. Представители бизнеса ощущают слой чиновников как чуждый и враждебный элемент, при этом социологи отмечают высокую конфликтность их взаимоотношений. Осуществляя финансовую поддержку малого предпринимательства, государственные органы сталкиваются не столько с проблемой недостаточности финансирования, сколько с проблемой взаимодействия с предпринимателями.

Проанализировав результаты мониторингов состояния малого предпринимательства, мы сделали попытку расставить по степени важности следующие основные проблемы развития отечественного малого предпринимательства:

- высокий уровень налогообложения;
- низкий уровень доступности кредитных ресурсов;
- административные барьеры.

В ходе анализа реализованных и планируемых программ поддержки малого предпринимательства различного уровня выявляются несогласованность заявленных целей и используемых средств, недостаточная четкость идентификационных критериев. Искомые результаты Федеральной программы поддержки малого предпринимательства – это количественное увеличение зарегистрированных малых предприятий, которое должно превысить 1 млн. Для достижения таких целевых ориентиров необходимо обеспечить среднегодовые темпы роста количества малых предприятий на уровне 4,5% в год, а прироста занятости в малом секторе – на уровне 8% в год. Вклад малого предпринимательства в ВВП должен возрасти до 14–15%.

Однако достижение таких результатов еще не означает создание системы предпринимательства, способствующей повышению эффективности управления, росту производительности труда и макроэкономических показателей, снижению социальной напряженности.

В настоящее время более чем 90% малых предприятий не могут начать производство без заемных средств и кредитов. По данным Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, малый бизнес нуждается

в 30 млрд кредитов ежегодно, но получает только 10–15% от этой суммы. От общего объема всех выдаваемых кредитов только 6% выдается малому бизнесу [1, с. 138].

По данным обследования российских банков, проводившегося Ассоциацией региональных банков России, оказалось, что только 33,9% из всех обратившихся за кредитом предпринимателей получили кредит. В основном это микрокредиты. 44% из всех предоставленных кредитов выданы на сумму от 3 до 60 тысяч рублей. Крупные кредиты, от 300 до 600 тысяч рублей, составили всего 7,5%.

Низкий уровень развития малого бизнеса, прежде всего, связан с отсутствием благоприятных условий для развития малого бизнеса у нас в стране [1, с. 139].

Проблемы низкого уровня развития малого бизнеса в России, с точки зрения самих предпринимателей, – это, во-первых, высокая налоговая нагрузка и ограниченность финансовых средств, во-вторых – высокая арендная плата, в-третьих – трудности с получением кредита, в-четвертых – низкая квалификация персонала и проблемы, связанные непосредственно с регистрацией самого бизнеса, следовательно, ограниченность финансовых ресурсов является чуть ли не основной преградой в развитии малого бизнеса, из чего прямо вытекает проблема с получением банковских кредитов. В силу этого остается нерешенным ряд задач, которые наиболее эффективно мог бы решить банковский сектор.

Существует ряд факторов, сдерживающих развитие кредитования малого предпринимательства в российской экономике. При этом препятствия возникают как у субъектов малого предпринимательства, так и у самих банков.

Подводя итог вышеизложенному, следует сделать вывод о том, что банковский сектор становится все более ориентированным на сектор малого предпринимательства [1, с. 140].

Сегодня банки становятся более заинтересованными в наращивании объемов кредитования предприятий малого бизнеса. По нашему мнению, это происходит по нескольким причинам:

- доходность от вложений в проекты малого бизнеса, от операций кредитования малых предприятий превышает аналогичный показатель в секторе крупного бизнеса;
- малый бизнес при хорошей организации и своевременном кредите через несколько лет становится средним бизнесом, при этом у него уже есть кредитная история и определенная финансовая грамотность;
- диверсификация рисков (лучше 10 млн рублей разместить в 5 предприятиях, чем в одном);

- крупные предприятия и реализуемые ими программы и проекты в большинстве своем уже распределены в банковской системе. Работа же в секторе малого бизнеса является свободной нишей и должна стать основой для деятельности малых и средних банков;
- малый бизнес является наиболее мобильным сектором экономики, быстрее всех приспосабливающимся к условиям рынка.

Под складывающиеся организационно-правовые предпосылки развития малого предпринимательства Российской Федерации необходимы прочные научные основы [5, с. 333]. Одна из первых забот государства связана с созданием нормативно-правовой базы, стимулирующей развитие предпринимательства, формирование комплексной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на региональном и муниципальном уровнях. Здесь предстоит решить еще много назревших проблем.

Литература

1. *Агаян Ш. А.* Проблемы кредитования малого предпринимательства в Российской Федерации // Молодой ученый. 2012. № 3. С. 138–141.
2. *Виханский О. С.* Проблемы развития управления общественным производством. М.: Издательство МГУ, 1991. – 142 с.
3. *Воронов В. А.* Особенности полисубъектного управления развитием малого предпринимательства // Материалы 41-ой студенческой научно-практической конференции: сборник. Горно-Алтайск: РИО ГАГУ, 2006. – 435 с.
4. *Гильмиярова А. Ф.* Методы государственного воздействия на предпринимательскую активность малого и среднего бизнеса // Российская академия юридических наук: научные труды. Выпуск 11. Том 2. М., 2011. С. 326–332.
5. *Губин Е. П.* Правовые проблемы государственного регулирования рыночной экономики и предпринимательства: дисс. ... докт. юрид. наук. М., 2005. – 400 с.
6. *Мурашева А. Ю.* Развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства // Ученые записки Санкт-Петербургской академии управления и экономики: сб. науч. трудов. Вып. 4 (30). СПб.: Изд-во СПбАУЭ, 2010. С. 78–83.
7. Социальное управление: словарь-справочник / под ред. В. И. Добренкова, И. М. Слепенкова. М.: Изд-во МГУ, 1994. – 208 с.
8. Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах Российской Федерации // ОПОРА РОССИИ. Ресурсный центр малого предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rcsme.ru>.

References

1. Agayan Sh. A. (2012) Problems of small business lending in Russia. *Young scientist*, no 3, pp. 138–141.
2. Vihanskiy O. S. (1991) Problems of development of social production management, p. 142.
3. Voronov V. A. (2006) Features polysubject management small business development. *Proceedings of the 41st student scientific conference*, p. 435.
4. Gilmiyarova A. F. (2011) Methods of state influence on entrepreneurial activity in small and medium businesses. *Russian Academy of Legal Sciences*, issue 11, vol. 2, pp. 326–332.
5. Gubin E. P. (2005) Legal problems of state regulation of the market economy and entrepreneurship, p. 400.
6. Murasheva A. Yu. (2010) Development of infrastructure to support small business. *Proceedings of the St. Petersburg Academy of Management and Economics*, pp. 78–83.
7. Social Control: Glossary of / edited by V. I. Dobrenkov, I. M. Slepnev (1994), p. 208.
8. Conditions and factors of development of small business in the Russian regions. *SUPPORT OF RUSSIA. SME Resource Center*. URL: <http://www.rcsme.ru>.

УДК 339.13

Г. Г. Чахкиев,

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Корпоративное управление»,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия

З. А. Кокаев,

студент факультета «Государственное
и муниципальное управление»,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия

А. И. Скопинский,

студент факультета «Государственное
и муниципальное управление»,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия

Хеджирование рисков фьючерсными и опционными контрактами

Аннотация

Цель работы. Современные условия срочного рынка способствуют совершенствованию механизмов хеджирования финансовых рисков.

Материалы и методы. Приведены определения понятий «валютные риски» и «хеджеры», функции рынка производных финансовых инструментов, механизмы хеджирования.

Результат. Различие между опционами и фьючерсами лежит в том, что поставка по фьючерсному контракту обязательна, а по опциону поставка возможна. Заключение биржевых опционных контрактов заключаются исключительно на биржах, по механизму действия аналогичны фьючерсным контрактам, внебиржевые опционы по механизму своего обращения аналогичны ликвидным форвардам.

Заключение. Сложившийся в современных условиях срочный рынок предоставляет большие возможности для хеджирования финансовых рисков. В статье рассматриваются основные стратегии хеджирования рисков опционными и фьючерсными контрактами, осуществлен анализ опционов и фьючерсов и приводятся основные преимущества и недостатки стратегий хеджирования финансовых рисков фьючерсными и опционными контрактами.

Ключевые слова: хеджирование рисков, фьючерсы, опционы, портфельные инвестиции, страхование рисков.

G. G. Chahkkiev,

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Corporate
management, Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia

Z. A. Kokaev,

student of Faculty of Public
Administration, Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia

A. I. Skopinskii,

student of Faculty of Public
Administration, Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia

Hedging of risks futures and options contracts

Abstract

Purpose of the work. Modern derivatives market conditions require review and improve mechanisms for hedging financial risks.

Materials and Methods. Definitions of «currency risk» and «hedgers» function derivatives market, hedging mechanisms.

Results. *The difference between options and futures is that delivery on a futures contract is required, and the Option Available. Conclusion option contracts are traded exclusively on exchanges, the mechanism of action similar to futures contracts, options on non-exchange mechanism similar to his conversion forwards liquid.*

Conclusion. *Modern conditions the futures market provides a great opportunity to hedge financial risks. The article considers the main strategies hedging options and futures contracts, carried out an analysis of options and futures, and basic advantages and disadvantages of financial risk hedging strategies in futures and options contracts.*

Keywords: *hedging, futures, options, portfolio investments, risk insurance.*

На сегодняшний день многолетнее успешное функционирование фьючерсной торговли в разрезе международной практики биржевой торговли позволяет России воспользоваться этим опытом.

Развитие фьючерсного рынка в России берет точку отсчета с 1992 г., к этому времени российская биржа сделала первые шаги к внедрению фьючерсных контрактов. Однако развитие фьючерсного рынка, ввиду отсутствия необходимой инфраструктуры фьючерсной торговли, квалифицированных кадров экономистов-биржевиков, а также недостаточной развитости законодательной базы происходило довольно медленно. Вышеуказанные проблемы сохраняются в России до сегодняшнего дня, из чего следует, что процесс развития фьючерсной торговли в нашей стране нуждается в совершенствовании [1]. Этот процесс займет несколько лет, а также, исходя из современной ситуации, будет иметь свою историю и этапы становления.

В настоящее время в России внедрением фьючерсных контрактов в биржевой оборот занимаются многие биржевые структуры. Разработаны фьючерсные контракты на продукцию нефтяного профиля, цветных металлов, биржевые товары, валюту, а также зерно и другие товары. Российские биржи осваивают механизм фьючерсной торговли и создают необходимые предпосылки для будущего развития фьючерсного рынка.

Исходя из таблицы 1 с 1998 по 2010 гг. в целом наблюдается тенденция к росту оборота по форвардным сделкам на рынке Forex, причиной этому является восстановление экономик многих государств и рост интереса участников к рынку. Также в последнее время вновь наметилась тенденция к снижению оборота по опционам, что вызвано высоким уровнем риска данного типа сделок.

Анализируя таблицу 2, можно также отметить увеличение доли форвардов в общем объеме сделок, однако эта доля, относительно других вариантов сделок, остается низкой. Ситуация с опционами также неоднозначна: мировой финансовый кризис 2008-го года привел к нестабильности данных операций, что подтверждается снижением доли сделки в общем объеме до 0,052 к 2010 г. Интерес участников к данному рынку находился в спаде до 2010 г., однако к 2012 г. произошла некоторая стабилизация ситуации на данном рынке.

Необходимо начать рассмотрение данной проблемы по порядку. Валютные риски представляют собой часть коммерческих рисков, которым подвержены участники международных экономических отношений. Валютные риски заключаются в возможности потерь при купле-продаже иностранной валюты по разным курсам, которые связаны с интернационализацией рынка банковских операций, а также созданием транснациональных предприятий, финансовых групп,

Таблица 1

Динамика операций [7]

Год	1998	2001	2004	2007	2010
Операции спот	568	386	631	1005	1490
Форварды	128	130	209	362	475
Опционы	87	60	119	212	207
Деривативы	265	489	1 025	1 686	2 083
Валютные свопы	10	7	21	31	43

Таблица 2

Доля сделок в общем объеме [7]

Год	1998	2001	2004	2007	2010
Операции спот	0,372	0,312	0,321	0,302	0,374
Форварды	0,084	0,105	0,107	0,109	0,119
Опционы	0,06	0,05	0,061	0,064	0,052
Валютные свопы	0,006548	0,005649	0,011086	0,009326	0,010801

банковских учреждений и диверсификацией их деятельности.

Из множества факторов, влияющих на курс в долгосрочной перспективе, выделяют несколько наиболее важных. Темп инфляции, закономерностью которого является то, что в стране с более высоким темпом инфляции понижается курс национальной валюты относительно курса валюты таких стран, как Япония, Бельгия, Нидерланды, Швейцария, где инфляционные темпы более низкие [4, с. 22–25]. Также резкие колебания курсов валют связаны с экономическими, политическими и спекулятивными причинами. Валютный риск возникает только при наличии открытой позиции. Операции на валютном рынке подразделяются на «кассовые» и «срочные». Первые предполагают собой оплату в течение двух рабочих дней, к ним относят сделки СВОП, овернайт. Риск невыполнения обязательств по таким сделкам находится на низком уровне. К «срочным» относятся форвардные сделки, сделки СВОП, фьючерсы и опционы.

Основа фьючерсов и опционов заключается в принципе отсрочки поставки. На сегодняшний день данные финансовые инструменты позволяют (с определенными особенностями каждый) договориться о цене, по которой будет производиться покупка/продажа актива в будущем. Страховые операции ценового риска, осуществляемые при помощи фьючерсной торговли, называются хеджированием. Участников рынка фьючерсной торговли называют хеджерами – лицами, которые связаны с реальной торговлей, а именно продавцы/покупатели активов, преследующие цель обезопасить себя от неблагоприятных изменений цен на актив. Таким образом, хеджирование фьючерсным контрактом представляет собой открытие временной позиции на фьючерсном рынке, близкой по параметрам и противоположной по сути позиции инвестора на наличном рынке, которая защищает его от риска. В основе хеджирования лежит близкое к параллельному движению наличной цены базисного актива и фьючерсной цены. При попытках снижения рисков, используя фьючерсные контракты, должно учитываться отношение наличной цены базисного актива к фьючерсной цене, которое определяют прибыль или убыток от хеджа. Выигрыши и потери инвесторов при использовании фьючерсных контрактов характеризуются базисным риском, который связан с разницей между наличной ценой базового актива и фьючерсной ценой по окончании хеджирования.

Хеджирование продаж фьючерсного контракта используется инвестором в случае планирования продажи некоторых активов, которыми он владеет в настоящее время или которые планирует заполучить в ближайшее время. Таким

образом, хеджирование защищает от колебаний цены на актив.

Фьючерсные позиции закрываются с помощью офсетной сделки до даты поставки, таким образом, страхующиеся, при приближении даты закрытия, теряют необходимость в страховании, торговля базисными активами осуществляется на оптовом рынке. Портфельный управляющий имеет большое количество акций в различных корпорациях, поэтому он подвержен риску ценового обрушения рынка. Снижение риска возможно при условии продажи фьючерсных контрактов на индекс акции, которые равны стоимости его портфеля. Таким образом, при условии падения рынка портфель будет защищен, поскольку прибыль на фьючерсном рынке компенсирует убытки.

Также в случае подъема на рынке фьючерсный рынок будет терпеть убытки, однако они компенсируются соответствующей прибылью в стоимости акций. Организация хеджирования с помощью индексного фьючерса требует предварительного определения части стоимости портфеля, которая нуждается в хеджировании, и расчета коэффициента портфеля, а именно меры ожидаемого изменения в стоимости портфеля в ответ на любые изменения индекса [6, с. 11–16]. Рост и существование фьючерсных рынков определяется необходимостью защиты займа от неблагоприятного движения банковских процентных ставок.

Изменчивость процентных ставок обуславливает увеличение финансовых рисков бизнесменов. Держатели государственных облигаций, ожидающие роста банковских процентных ставок или будущих распродаж облигаций по сниженным ценам, могут продать фьючерсы на государственные облигации для того, чтобы защитить себя от падения стоимости облигаций. Также торговым агентам по денежному рынку, чьей целью является уплата долга государственными облигациями, для защиты себя от риска снижения процентных ставок на оставшееся время до покупки облигаций можно купить облигационные фьючерсы.

Хеджирование с помощью валютных фьючерсов уменьшает риск потерь от неблагоприятного движения курсов валют. В последние дни включение во многие портфели иностранных ценных бумаг обуславливает необходимость хеджирования от валютных рисков. Страхование процентного арбитража от валютного риска происходит посредством хеджирования валютными фьючерсами. Покрытие валютных рисков для процентных арбитражных операций является дорогостоящим и сложным, его смысл лежит в обратном обмене валюты по фиксированному форвардному курсу посредством валютного риска. Расчеты

в покрытом процентном арбитраже заключаются в определении по двум переменным третьей, где переменными являются две безрисковые процентные ставки на каждую валюту, а также соотношение между двумя валютными курсами, по одному на каждый срок поставки. Операциями, включающими в себя процентный арбитраж с фьючерсным покрытием в рамках двух валют, являются следующие:

- первая валюта во вторую по спот-курсу $1/S_0$;
- продажа K_f валютных фьючерсов размера M_f по цене ST_f ; хранение на второй валюте на депозите;
- получение арбитража второй валюты по окончании срока депозита, закрытие фьючерсных позиций при расчетной цене ST ; продажа второй валюты за первую по курсу ST .

Таким образом, предполагается, что сроки депозита и поставок фьючерсного контракта совпадают. Однако практически сложно закрыть арбитраж с использованием фьючерсных контрактов по причине высокой стандартизации.

Хеджирование позиций с помощью опционных контрактов сопровождается правилом: в случае, если инвестору необходимо хеджировать актив от падения цены, ему необходимо купить опцион пут или продать опцион колл, если позицию страхуют от повышения цены, то продают опцион пут, либо покупают опцион колл [2, с. 65–67]. Хеджирование позиций от понижения курса акций предполагает возможность инвестора продать бумаги и купить опцион колл, в случае падения курса акций он купит их по более дешевой цене, также в случае превышения цены исполнения он исполнит опцион колл и получит акции по контракту.

Довольно интересно провести сравнение хеджирования рисков с помощью опциона и аналогичной операции по защите длинной позиции с помощью продажи фьючерсного контракта. При условии короткого хеджа инвестор не несет убытков при падении цены, однако не получает выгод от благоприятного изменения рыночной конъюнктуры. Использование опциона позволяет приравнять убытки к величине премии в случае падения цены, однако при положительной динамике рыночной конъюнктуры инвестор получает прибыль, причем размер прибыли будет прямо зависеть от величины роста цены. Таким образом, размер убытков фиксирован, а премия является своего рода платой за возможность получения прибыли.

Стратегия защитного опциона на продажу сравнима с обычным страхованием. Опционная премия представляет собой аналогию страховой премии, т.е. плату за страхование рисков, а вы-

игрыш по опциону при неблагоприятном изменении цены можно представить как аналог страховых выплат при условии наступления страхового случая. Причем выигрыш обратно пропорционален потерям от непредвиденного негативного изменения рыночной цены [5, с. 23–30]. При условии полного соответствия открытых опционных позиций количеству длинных позиций по базовым активам, страховка представляется полной, все потери компенсируются, потерю составляет лишь опционная премия. Таким образом, стратегия хеджирования послужила причиной того, что хеджирование инвестиционного портфеля с помощью опционов на продажу фондового индекса получило название страхового портфеля.

Также необходимо рассмотреть стратегию продажи защитного опциона на продажу. Хеджеры в некоторый момент времени, в будущем, покупают определенное количество актива. Для того чтобы обезопасить себя, можно надписать опцион на продажу. В случае если цена базового актива к моменту истечения срока опциона меньше цены использования опциона, то владелец воспользуется правом, и эмитент опциона приобретет базовый актив опциона на сумму Z . С другой стороны, цена базового актива к моменту истечения срока опциона выше либо равна цене исполнения опциона, тогда владелец опциона откажется от реализации права на продажу базового актива эмитенту опциона, хеджер оставляет себе премию по опциону, увеличивая доходность и стоимость портфеля.

Хеджирование рисков на сегодняшний день является важнейшей функцией рынка производных финансовых инструментов. Операции хеджирования представляют собой наиболее удобную форму нейтрализации рыночных рисков. При этом основной задачей хеджирования является защита сделок от непрогнозируемых изменений цен на рынке базового актива. Цель хеджирования определяется в зависимости от сферы деятельности бизнеса, где планируется использование снижения рисков. Каждая корпорация ставит свои задачи, в которые не всегда включают именно устранение только неблагоприятных последствий рисков, часто на практике компании стремятся к полной нейтрализации ценовых рисков [3, с. 16–18].

В данной работе рассмотрены наиболее интересные стратегии хеджирования опционными и фьючерсными контрактами. При условии построения сложных стратегий хеджирования, которые состоят из комбинаций нескольких финансовых инструментов, необходим ежедневный контроль позиций хеджера и корректировка его в зависимости от рыночных факторов.

На сегодняшнем срочном рынке существуют большие возможности для хеджирования финан-

совых рисков, сформированные на основе учета опыта функционирования развитых финансовых рынков. Основное различие между опционами и фьючерсами лежит в том, что поставки по фьючерсному контракту обязательны, в то время как по опциону поставка возможна. Биржевые опционные контракты заключаются только на биржах и по механизму действия практически аналогичны фьючерсным контрактам, в то время как внебиржевые опционы по механизму своего обращения аналогичны ликвидным форвардам.

Таким образом, усложнение финансовых рынков и осознание участниками необходимости управления рыночными рисками привели к бурному развитию производных инструментов. Можно выделить ряд привлекательных свойств рынка производных инструментов в сравнении с наличным рынком, а именно возможность левириджа, низкая стоимость проведения операций на срочном рынке, обеспечение доступа к классовым активам, инвестиции на наличном рынке, облегчение проведения торговых стратегий.

Литература

1. Ардеев А. Сырьевой междусобойчик // F&O. 2009. № 3. С. 16–18.
2. Астахова Е. Ю. Бухгалтерский учет производных финансовых инструментов: особенности учета опционных контрактов / Е. Ю. Астахова, И. В. Сафонова // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2010. № 5. С. 78–85.
3. Буренин А. Н. Хеджирование фьючерсными контрактами фондовой биржи РТС. М.: Научно-техническое общество им. академика С. И. Вавилова, 2009. – 174 с.
4. Бутова Т. В. Предпринимательство: пособие для подготовки к экзамену. М., 2004. С. 11–16.
5. Вилкова Т. Ю. Роль производных инструментов на мировых финансовых рынках // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2010. № 10. С. 23–30.
6. Горюнов Р. Кризис вывел российский рынок на качественно новый уровень: интервью с председателем правления фондовой биржи РТС Романом Горюновым // Рынок ценных бумаг. 2010. № 1. С. 22–25.
7. Cecchetti S. G. Estimation of the optimal futures hedge / S. G. Cecchetti, R. E. Cumby // Review of economics and statistics. 1988. Vol. 70. P. 624.

References

1. Ardeev A. (2009) Raw Text cabal. *F & O*, no 3, pp. 16–18.
2. Astakhov E. Yu. (2010) Accounting of derivative financial instruments: accounting features text option contracts. *Financial Gazette: finances, taxes, insurance, accounting*, no 5, pp. 78–85.
3. Burenin A. N. (2009) Hedging futures RTS stock exchange text, p. 174.
4. Butova T. V. (2004) Entrepreneurship. Benefit exam preparation, pp. 11–16.
5. Vilkova T. Yu. (2010) The role of derivatives in global financial markets text. *Financial Gazette: finances, taxes, insurance, accounting*, no 10, pp. 23–30.
6. Goryunov R. (2010) The crisis brought the Russian market to a new level: an interview with the chairman of the RTS Stock Exchange Roman Goryunov / R. Gorunov. *Securities market*, no 1, pp. 22–25.
7. Cecchetti S. G. (1988) Estimation of the optimal futures hedge text / S. G. Cecchetti, R. E. Cumby. *Review of economics and statistics*, vol. 70, p. 624.

УДК 334

Ю. И. Петрова,
кандидат экономических наук,
профессор, заместитель декана по
учебной работе и международным
связям факультета «Международные
экономические отношения»
Финансового университета при
Правительстве Российской
Федерации», Москва, Россия

Л. Р. Добрина,
студентка факультета
«Государственное и муниципальное
управление» Финансового университета
при Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия

И. Б. Дахкильгов,
студент факультета «Государственное
и муниципальное управление»
Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия

Особенности системы партнерства власти и бизнес-структур при реализации социальных функций на муниципальном уровне

Аннотация

Цель работы. Сплочение усилий местной власти и бизнеса выступает эффективным инструментом экономического и социального развития на муниципальном уровне.

Материалы и методы. Приведены определения понятий «бизнес» и «власть», функции субъектов партнерства, механизм взаимодействия, интересы сторон партнерства.

Результат. Роль взаимодействия органов власти и бизнеса на муниципальном уровне состоит в том, что именно там решаются проблемы развития конкретной территории, а это является ключевым условием для устойчивого социально-экономического развития страны в целом.

Заключение. Определена роль координации усилий власти и бизнеса, современные проблемы развития малого и среднего предпринимательства как основы устойчивого развития территории.

Ключевые слова: органы власти, взаимодействие органов власти и бизнеса, социально-экономическое развитие.

Yu. I. Petrova,
Candidate of economic sciences,
professor, Deputy Dean for educational
work and international relations of
the Faculty of International economic
relations, Finance University under the
Government of Russian Federation,
Moscow, Russia

L. R. Dobrina,
student of the Faculty of State and
Municipal Management, Finance
University under the Government of
Russian Federation, Moscow, Russia

I. B. Dakhkilgov,
student of the Faculty of State and
Municipal Management, Finance
University under the Government of
Russian Federation, Moscow, Russia

Features of partnership of authority and business structures in the implementation of social functions at the municipal level

Abstract

Purpose of work. Consolidation of the efforts of local authorities and business is the effective tool of economic and social development at the municipal level.

Materials and methods. *Definitions of the concepts of «business» and «authorities», the functions of the subjects of partnership, cooperation mechanism interests of the parties.*

Results. *The role of interaction between authorities and business at the municipal level is that there are solved the problems of development of a particular territory, and this is a key for sustainable socio-economic development of the whole country.*

Conclusion. *The role of coordination of efforts of authorities and business was defined, modern problems of development of small and medium entrepreneurship as a basis for sustainable development of the territory.*

Keywords: *authorities, interaction, socio-economic development.*

В настоящее время главным фактором устойчивого развития России является партнерство власти и бизнес-структур, которое отражает интересы всего общества. Но на данном этапе развития страны прослеживается недостаточная эффективность взаимодействия власти с бизнесом, что не дает возможности сторонам партнерства реализовывать свои функции эффективно, а также негативно отражается на устранении социально-экономических проблем всего общества.

Следует согласиться с мнением профессора Ю. В. Рагулиной и доцента Т. В. Бутовой в том, что именно на развитии местной экономики и качества жизни населения на муниципальном уровне основывается устойчивое социально-экономическое развитие России в целом [5]. В основе этого процесса лежит совмещение интересов местных органов власти, бизнесменов, общества и отдельных граждан. Согласование интересов позволяет обеспечить эффективное территориальное воспроизводство экономических, социальных, демографических, инфраструктурных и иных процессов.

Сегодня взаимодействие хозяйствующих субъектов и местных органов власти рассматривается как наиболее перспективный инструмент привлечения инвестиций во многие общественно значимые отрасли. Ключевым достоинством взаимодействия органов власти и бизнеса является повышение экономической эффективности использования муниципального имущества в условиях, когда право собственности сохраняется и одновременно частному сектору передается право владения и использования. Проекты местных органов власти и бизнес-сообществ позволяют обеспечить на длительную перспективу стабильный экономический рост муниципальных образований через увеличение показателей занятости, развития торговли, увеличения спроса на бытовые услуги и т.п. [4].

Бизнес как субъект взаимодействия с властью можно определить как совокупность предпринимательских структур (от индивидуальных предпринимателей до общенациональных интегрированных бизнес-групп), которые ведут хозяйственную деятельность на рынке в целях привлечения «частных» коммерческих выгод.

Бизнес выступает важнейшей движущей силой развития, занимающей ключевое место в жизни общества, что обусловлено его функциями (рис. 1).

В рамках проводимого исследования наиболее значима из них социальная функция, которая реализуется посредством:

- полной и своевременной выплаты налогов и обеспечением достойного уровня заработной платы сотрудникам;
- поддержки системы образования и подготовки кадров, системы здравоохранения, других сфер социальных услуг;
- поддержки инициатив по финансированию социальных проектов местных органов власти и организаций гражданского общества.

Социально ответственный бизнес характеризуется тем, что все этапы бизнес-цикла можно рассматривать через основные социальные функции, представленные в *таблице*.

Таким образом, можно утверждать, что бизнес является важнейшей движущей силой развития, которая играет ключевое место в жизни общества.

Еще одним субъектом исследуемых отношений является власть, под которой понимается структура, наделенная, во-первых, публичными функциями, что с экономической точки зрения означает выполнение обязанностей гаранта «правил игры» и производителя общественных благ, во-вторых, правом на принятие обязательных для других субъектов хозяйствования решений и легальными полномочиями по контролю за их исполнением.

Власть является регулирующим и координирующим органом, который задает стратегические цели в социальном и экономическом развитии, создающим базовые условия для бизнеса и повышения эффективности экономики, разрабатывающим и внедряющим проекты государственной важности и национального масштаба.

Определим функции власти и государства в контексте взаимодействия с бизнесом (рис. 2).

Данные, представленные на рисунке 2, позволяют сделать вывод о том, что функции бизнеса являются более локальными и реализуются на уровне внутрикорпоративном и территории пребывания, а функции власти – более глобальными, они реализуются на государственном, национальном уровнях. Вместе с тем реализация определенных специфических функций как властью так и бизнес-структурами, эффективное взаимодействие между ними в конечном счете ведут

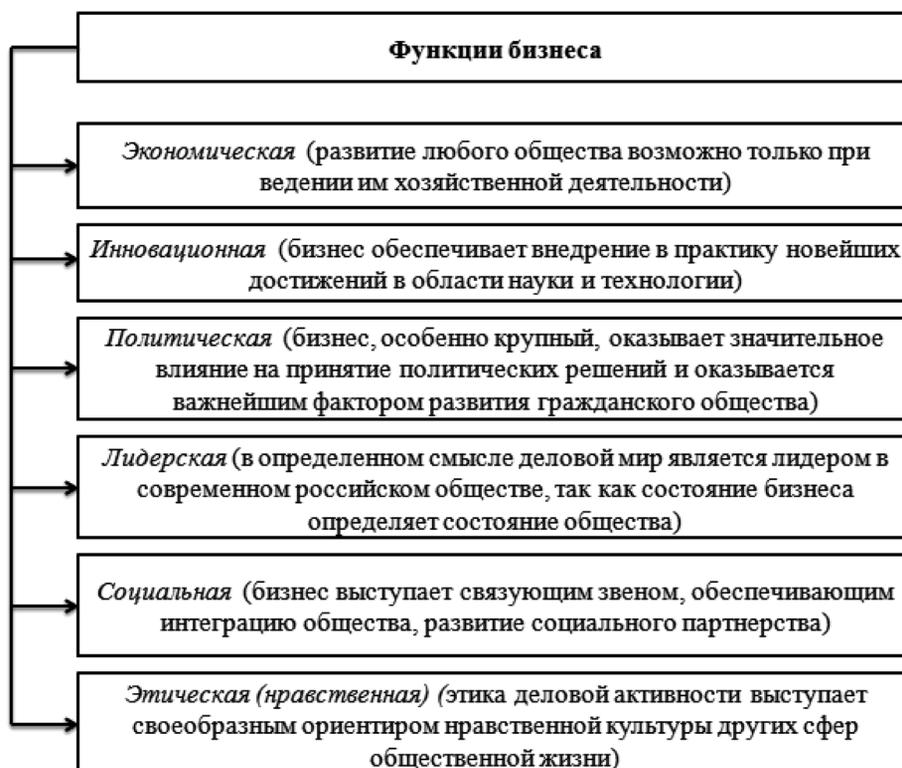


Рис. 1. Функции бизнеса

Таблица

Основные социальные функции

Функция	Характеристика
Разработка общей политики и стратегии	Насколько политика и стратегия бизнеса служат задачам устойчивого развития и приносят выгоду всем заинтересованным сторонам.
Организация труда и производственного процесса	Соблюдение норм безопасности и экологических норм при производстве, обеспечение высокого качества товаров, а также их безопасности для потребителя.
Закупки и управление поставками	Место приобретения товаров, запчастей и услуг (если это местный поставщик): помогает ли ему компания соблюдать установленные стандарты.
Сбыт и продажа товаров	Степень безопасности технологии сбыта товаров, польза конечному потребителю от отношений между предприятием и продавцом.
Продажи, маркетинг и отношения с клиентами	Точность и правдивость информации в рекламе товара, использование механизмов для формирования отношений между фирмой и ее клиентами.
Развитие человеческих ресурсов и трудовые отношения	Условия трудоустройства персонала, охрана и гигиена труда, обучение сотрудников, стратегии преодоления негативных последствий реструктурирования, сокращения штатов и т.д.
Финансовое управление и отношения с инвесторами	Эффективный финансовый контроль, открытая и прозрачная документация, качественная работа совета директоров, отношение к коррупции и внутренним торговым операциям.
Проектно-конструкторские работы	Объем вложений, учет социальных/экологических проблем, создание проектно-конструкторских бюро в местах освоения новых рынков.
Отношения с властью	Обеспечивает ли компания открытые и прозрачные отношения с органами власти и в лоббистской деятельности; принимает ли участие фирма во взаимодействии между частным и государственным секторами.
Отношения с другими заинтересованными сторонами	Каким образом происходит взаимодействие с населением, принимает ли фирма участие в общественной жизни, степень открытости предприятия для местного населения.
Меры по охране окружающей среды	Наличие у фирмы политики по охране природы, предоставляет ли компания доступ общественности к отчетам о своем воздействии на окружающую среду.

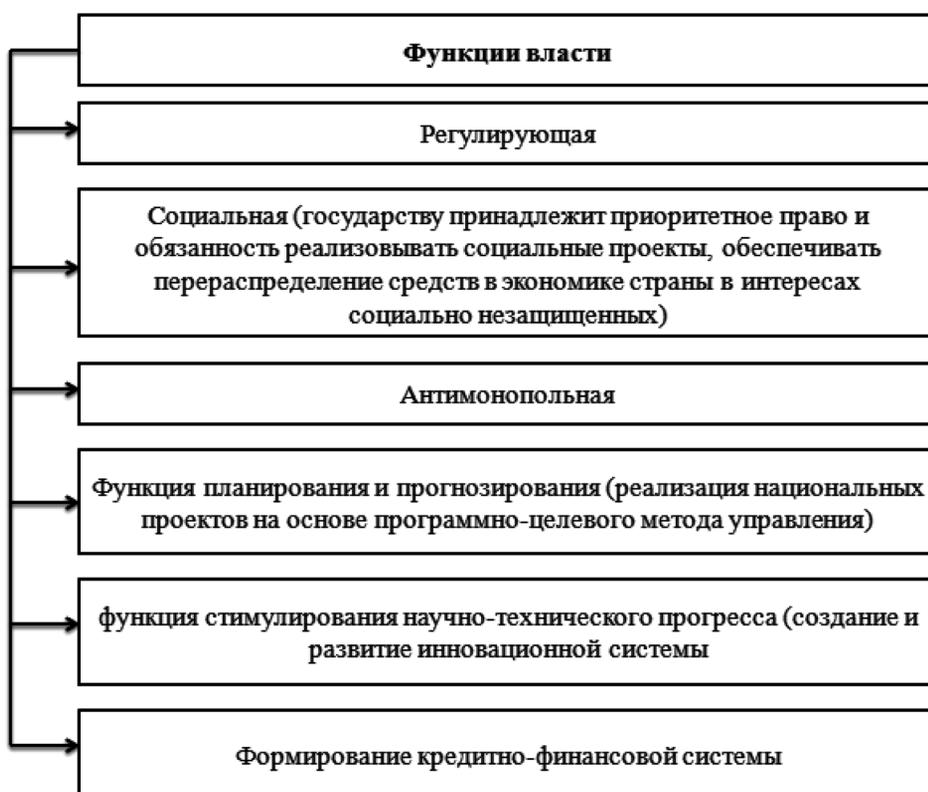


Рис. 2. Функции власти

к стабильному развитию общества и повышению благосостояния населения.

Механизмы взаимодействия бизнеса и органов власти в Российской Федерации включают:

1. Социальные проекты частных компаний, в которых представители органов власти и общественности могут выступать экспертами.

2. Участие бизнес-структур в работе коллегиальных органов, которые образуются властями.

3. Выделение застройщиками площадей в новостройках в собственность муниципальных образований, предоставившим им земельные участки для застройки, для передачи этих площадей в пользование негосударственным некоммерческим организациям.

4. Выделение товаров, работ и услуг компаниями на льготных условиях для проведения совместных мероприятий власти и некоммерческих организаций, реализации социально значимых программ и проектов (рис. 3) [3].

Взаимодействие власти и бизнес-структур формируется в партнерство при условии наличия взаимодополняющих интересов и обеспечения самостоятельного и независимого права принятия решений (рис. 4).

Анализ данного рисунка 4 позволяет заключить, что объектом партнерства для государства является в основном нематериальный интерес: рост объемов и улучшение качества предоставляемых услуг в инфраструктурных и социально ориентирован-

ных отраслях; повышение эффективности государственного управления; решение финансовых проблем; развитие местных рынков капитала, товаров и услуг. Для частного сектора объектом партнерства служат стабильность и увеличение прибыли; устойчивость в получении доходов; выход на мировые рынки капиталов; активизация привлечения иностранных инвестиций в реальный сектор экономики; предоставление налоговых льгот.

По мнению профессора И. Ю. Беляевой и профессора О. В. Даниловой, в современной России сформировалась особая модель взаимоотношений органов власти и бизнеса. Такая специфическая модель объясняется особенностями государственной политики в этой сфере и характером функционирования основных административно-политических институтов страны [2]. Во многом поведение власти в отношении бизнеса зависит от конкретных политических интересов, а не от потребностей экономического развития. Большую роль играет также обеспечение интересов отдельных групп политической и экономической элиты, для которых используются неформальные механизмы влияния и давления, включая и коррупционные связи бизнеса с административным аппаратом. Очевидно сохранение приоритетных позиций в системе отношений власти и капитала за крупным бизнесом, тесно интегрированным с политической элитой страны. Такая ситуация говорит о том, что наше государство стоит перед неизбежностью дальнейшей



Рис. 3. Механизмы взаимодействия бизнеса и органов власти в Российской Федерации

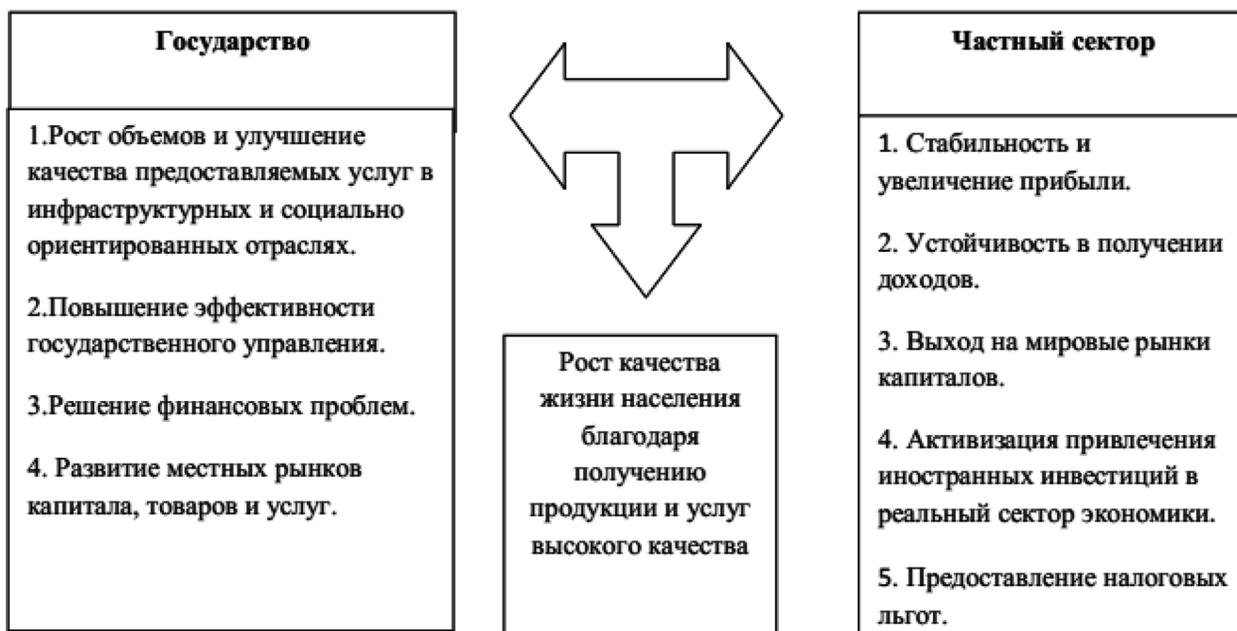


Рис. 4. Интересы власти и бизнеса при их взаимодействии

олигархизации, все более тесного слияния крупного бизнеса и власти при отсутствии реальных успехов в модернизации отечественной экономики.

В настоящее время малый и средний бизнес является основой рыночной экономики, генератором инновационных идей и технологий, что и обуславливает потребность общества в поддержании их стабильного развития, включая и создание необходимых условий со стороны власти. Современной России присущ низкий уровень развития малого и среднего предпринимательства, что связано, во-первых, с тем, что государственная политика в данной сфере недостаточно проработана; во-вторых, существует большое количество барьеров при регистрации и функционировании малых и средних фирм; в-третьих, коррумпированные представители преследуют собственные выгоды и интересы.

Стоит отметить, что сейчас к партнерству привлекается в основном крупный бизнес, поскольку сплочение усилий и совместных программ бизнес-сообществ и органов власти позволяет реализовывать актуальные проекты во многих областях, которые отвечают интересам государства, регионов и населения, открывают широкие перспективы на будущее.

Однако 22 марта 2013 года был принят закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», согласно которому около 15% госзаказов будут распределяться среди малого бизнеса [1].

Действие данного закона даст возможность малому и среднему бизнесу участвовать в реализации совместных с властью проектов, которые способствуют развитию местной территории, удовлетворяют потребности населения и самого хозяйствующего субъекта. Более того, поддержка данного сегмента предпринимательства крайне важна, т.к. именно малые и средние предприятия лежат в основе устойчивого развития муниципалитета.

Предпринимательская деятельность малых и средних предприятий (МСП) выступает ключевым условием социально-экономического развития страны только в условиях эффективного функционирования в местах своего размещения. Кроме того, в современных условиях становится крайне необходимым использовать дифференцированный подход к развитию МСП не только по стране или региону в целом, но и на местном уровне. Сейчас предъявляются особые требования к балансу интересов всех участвующих сторон (предпринимателей, муниципальной власти, населения) в связи с неустойчивым развитием муниципальных образований.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что координация усилий локальной власти и бизнес-структур выступает эффективным инструментом экономического и социального развития на местном уровне, средством привлечения ресурсов в

инфраструктурные проекты. Целесообразность сотрудничества власти и бизнеса в процессе реализации муниципальных проектов и программ развития является необходимым условием решения различных вопросов социального характера для комплексного развития территории.

Следовательно, важность партнерства на местном уровне обусловлена тем, что именно там формируется и решается вопрос развития конкретной территории, а это является отправной точкой и обязательным условием для устойчивого социально-экономического развития страны в целом.

Литература

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (с изменениями и дополнениями): Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ (не вступил в силу). URL: <http://base.garant.ru>.
2. Беляева И. Ю., Данилова О. В. Социальное инвестирование в современной России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 11. С. 30.
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. С. 40–46.
4. Марынюк А. Н., Бутова Т. В. Управление социальной сферой и социальная ответственность бизнеса // Трубопроводный транспорт: теория и практика. 2010. № 1. С. 44–47.
5. Рагулина Ю. В., Бутова Т. В. Пространственная интеграция Москвы: понятие, сущность, значение // Проблема теории и практики управления. 2013. № 10. С. 67–74.

References

1. About the contract system in the procurement of goods, works and services for state and municipal needs (with amendments): The Federal Law of April 5, 2013 № 44-FL (not in force). URL: <http://base.garant.ru>.
2. Belyaeva I. Yu., Danilova O. V. (2011) Social investment in modern Russia. *Vestnik of Samara state economic University*, no 11, p. 30.
3. Butova T. V., Dunaeva A. I., Udachin N. O. (2012) Interaction between government and business in solving social problems at the local level. *Municipal Academy*, no 2, pp. 40–46.
4. Marynyuk A. N., Butova T. V. (2010) Management of social sphere and social responsibility of business. *Pipeline transport: theory and practice*, no 1, pp. 44–47.
5. Ragulina Yu. V., Butova T. V. (2013) Spatial integration Moscow: concept, essence, value. *Problem of theory and practice of management*, no 10, pp. 67–74.

УДК 339.13

Е. Н. Благирева,
кандидат экономических наук,
проректор по общественным связям
и социальным проектам, профессор
кафедры гуманитарных дисциплин,
Российская государственная
специализированная академия
искусств, Москва, Россия;
e-mail: blagireva@list.ru

Стратегическое планирование развития фирмы с целью завоевания конкурентных преимуществ

Аннотация

Цель работы. Рассмотрение конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности его готовой продукции с позиции системного подхода.

Материалы и методы. Дается авторский подход, который на практике может повысить точность и обоснованность стратегических решений в области обеспечения конкурентоспособности различных объектов, от отдельного предприятия до всей страны.

Результат. Этот подход будет способствовать более эффективному использованию человеческого капитала в высокотехнологичном секторе промышленности.

Заключение. Методы стратегического маркетинга позволяют повысить обоснованность инвестиционных и инновационных проектов.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, конкурентные преимущества, концепция стратегического маркетинга, стратегическое планирование.

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

Strategic planning development of firm in order to gain competitive advantages

Abstract

Purpose of work. Consideration of the company's competitiveness and the competitiveness of its finished products with the system approach.

Materials and methods. There are authors' approach, which in practice can improve the accuracy and validity of the strategic decisions in the field of competitiveness of various objects, from individual enterprises to the whole country.

Result. This approach will contribute to more efficient use of human capital in high-tech industrial sector.

Conclusion. Strategic marketing techniques will improve the sustainability of investment and innovation projects.

Keywords: competitiveness of the enterprise, competitive advantage, the concept of strategic marketing, strategic planning.

Главным направлением выхода из создавшейся в 90-е годы XX века кризисной ситуации в высокотехнологичном секторе российской промышленности должно быть повышение конкурентоспособности на всех уровнях функционирования государства. Базовое, комплексное требование мирового рынка, которому должно отвечать любое предприятие отечественной промышленности, – это его **конкурентоспособность как предприятия и конкурентоспособность его готовой продукции**. Она определяется

наиболее адекватным способом учета восприимчивости к темпам протекания технологического прогресса, скоростью создания, распространения и использования инноваций, особенно при разработке качественно новых продуктов.

В Послании Президента Российской Федерации В. В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации 16 мая 2003 г. отмечается, что «...быстрый и устойчивый рост может быть только тогда, когда производится конкурентоспособная продукция. Конкурентоспособным

должно быть у нас все – товары и услуги, технологии и идеи, бизнес и само государство, частные компании и государственные институты, предприниматели и государственные служащие, студенты, профессора, наука и культура».

В Послании 26.05.04 отдельно сказано, что «сегодня – чтобы в непростых условиях глобальной конкуренции занимать ведущие позиции – мы должны расти быстрее, чем остальной мир. Должны опережать другие страны и в темпах роста, и в качестве товаров и услуг, и в уровне образования, науки, культуры. Это – вопрос нашего экономического выживания, вопрос достойного места России в изменившихся международных условиях».

В Послании 25.04.05, где ключевым вопросом было построение социально ориентированного государства, главное внимание было уделено обеспечению конкурентоспособности граждан России: «...только в свободном обществе каждый трудоспособный гражданин имеет право на равных участвовать в конкурентной борьбе и свободно выбирать себе партнеров, а соответственно этому и зарабатывать. Достаток каждого должен определяться его трудом и способностями, квалификацией и затраченными усилиями, а он сам вправе распорядиться заработанным по своему усмотрению, в том числе и передать по наследству детям».

В Послании от 12.12.2013 В. В. Путин коснулся ряда экономических вопросов, в том числе речь шла о конкурентоспособности. Одной из основных задач, стоящих перед властями страны, глава государства назвал поддержку несырьевого экспорта. При этом он предложил очистить экономику от устаревших, неэффективных, вредных технологий; необходимо, наконец, отстроить современную систему технического и экологического регулирования и создать систему статистической оценки уровня технологического состояния отраслей экономики, чтобы иметь объективную картину конкурентоспособности.

Как видим, во всех этих посланиях отражены разные области применения понятий конкуренции и конкурентоспособности: товарной, глобальной, социальной.

15 декабря 2002 г. Президентом Российской Федерации был подписан Федеральный закон «О техническом регулировании» № 184-ФЗ, который вступил в силу 1 июля 2003 г. Федеральный закон «О техническом регулировании» впервые ориентирует субъекты управления не **на повышение качества продукции, а на повышение конкурентоспособности продукции, работ и услуг**. Впервые в нормативном акте Российской Федерации ставится задача развития целого – конкурентоспособности, а не части – качества. Долгие годы страна «борется» за повышение ка-

чества продукции, а ее конкурентоспособность снижается, т.к. попытка развития одной части целого без построения системы никогда не приведет к положительному результату. При таком подходе конкурентоспособность находится на нулевом уровне дерева целей (показателей), а качество управления процессами, качество продукции и сервиса ее потребителей, цена и затраты в сфере эксплуатации – на первом. Методологически неправомерно целое опускать на нижний уровень и пытаться управлять бессистемным набором частей (качеством, ценой и т.д.). С точки зрения ориентации экономики на конкурентоспособность производимой продукции и услуг ключевой Федеральный закон «О техническом регулировании» является прогрессивным, отвечающим требованиям системного, комплексного и маркетингового подходов.

Если на нулевом уровне дерева показателей будет стоять конкурентоспособность объекта, то на первом уровне у каждой группы объектов будут свои показатели. Так, для менеджера факторами его конкурентоспособности будут: 1) наследственные конкурентные преимущества; 2) деловые качества (образование, специальные знания, навыки, умения); 3) интеллигентность, культура; 4) коммуникабельность; 5) организованность; 6) возраст, здоровье. Для продукции факторами конкурентоспособности первого уровня будут качество управления производством; качество товара; его цена; качество сервиса; затраты в сфере потребления. Факторы конкурентоспособности остальных объектов (организация, отрасль, регион, страна) приведены в учебнике автора «Стратегический маркетинг».

Новым с теоретической и практической точек зрения инструментом повышения конкурентоспособности любых объектов является стратегический маркетинг. Согласно современным представлениям маркетинг (реализация) неотделим от менеджмента (производства). Эту науку с начала 1990-х гг. стали называть «стратегический маркетинг», а задачей маркетинга стал фактически **вопрос о повышении конкурентоспособности** (в частности, этот момент подробно прописан в законе «О техническом регулировании» и новой редакции закона «О защите конкуренции» ФАС).

Методы стратегического маркетинга позволяют уменьшить дисперсию, сузить поле разброса или допуска в прогнозировании рыночных параметров и **повысить обоснованность инвестиционных и инновационных проектов**. По сравнению, например, с 1990 г. точность социально-экономических прогнозов снизилась в несколько раз (представить такую ситуацию в технике просто невозможно), что снижает эффективность и устойчивость российской экономики. Следует понимать, что инновации – это не от-

дельные технологические новинки, а создание эффективной инфраструктуры, технопарков, венчурных зон, где научно-технические изобретения встали бы на поток и были доведены до стадии производства. К созданию таких технопарков в 2005 г. государство уже приступило.

Эффективность внедрения концепции стратегического маркетинга можно проиллюстрировать следующей пропорцией: 1:10:100:1000, где «1» – затраты на стратегический маркетинг; «10» – экономия на стадии НИОКР за счет получения от маркетологов обоснованной стратегии; «100» – экономия на стадии производства; «1000» – экономия в сфере потребления (эксплуатации) объекта.

Концепция стратегического маркетинга – это совокупность научно обоснованных взглядов, подходов, принципов, определяющих методологию обеспечения стратегической конкурентоспособности объектов (от персонала предприятия до страны). В основе концепции лежат следующие положения:

1) целью стратегического маркетинга является повышение стратегической конкурентоспособности управляемого объекта. Стратегический маркетинг является первой стадией жизненного цикла объекта и первой общей функцией управления;

2) главным условием достижения цели стратегического маркетинга является повышение качества и точности стратегических управленческих решений;

3) теорию управления конкурентными преимуществами объектов следует формировать на основе их эксклюзивных ценностей. Эксклюзивная ценность – это нечто особенное, то, чем система владеет или содержит в себе, стремится сохранить, либо иметь в будущем;

4) конкуренция – это процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами на конкретном рынке (территории) для одержания победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных и/или субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях;

5) вместо двух следует применять шесть методов конкуренции: на основе критерия повышения качества товара (неценовая); на основе снижения его цены (ценовая); на основе повышения качества сервиса потребителей товаров и услуг; на основе снижения эксплуатационных затрат у потребителя товара; на основе использования динамичных факторов, характеризующих в большей мере качество управления; комплексная конкуренция с использованием двух и более методов конкуренции;

6) следует использовать методы стратегической макросегментации рынка (от функций к потребностям) и микросегментации (наоборот, от

потребностей потребителей и факторов внешней среды к возможностям изготовителя);

7) следует строить и анализировать матрицы для выбора стратегии поведения изготовителя в зависимости от сочетания силы конкуренции на рынках продавцов (монополия, олигополия и т.д.) и покупателей (монопсония, олигопсония и т.д.);

8) следует уточнить сущность системного подхода: любая социально-экономическая система состоит из двух составляющих: а) абстрактно – из внешней среды системы (взгляд вовнутрь, первично); б) конкретно – из внутренней структуры (взгляд изнутри, вторично);

9) маркетинговый подход по ориентации любой деятельности на внешних и внутренних потребителей следует реализовывать по двум цепочкам: а) напрямую – от стратегического маркетинга до потребителя путем разработки нормативов стратегической конкурентоспособности объекта для потребителя; б) через каждое звено длинной цепочки до потребителя (от маркетологов к исследователям, от исследователей к конструкторам и т.д.) путем разработки и выполнения нормативов для каждого звена цепочки по удовлетворению потребностей;

10) следует осуществлять прогнозирование параметров системы сервиса потребителей товаров и услуг уже на стадии стратегического маркетинга;

11) необходимо учитывать качественные, ресурсные, рыночные и управленческие составляющие системы обеспечения конкурентоспособности;

12) необходимо перейти на новую систему подготовки специалистов – МЭТУК (методика → экономика + техника + управление → конкурентоспособность), обучать специалистов системному стратегическому мышлению;

13) следует перейти на новые принципы и дифференцированные методы управления персоналом: методы принуждения, побуждения и убеждения сотрудников в их единстве. Структура методов определяется степенью свободы объекта управления, например, 5:3:2 [7].

Отличие сформулированной нами сущности системного подхода от общепринятой заключается в том, что в соответствии с такой формулировкой сначала следует исследовать параметры выхода системы (соответствуют ли они требованиям рынка); затем – ее внешней среды; потом – входа (конкурентоспособность поставщиков) и только в последнюю очередь – параметры внутренней структуры системы. В настоящее же время в соответствии с определением системы как совокупности взаимосвязанных элементов сначала анализируется потенциал системы, а потом ее ближнее и дальнее окружение. Можно привести множество примеров, когда после анализа внутренней структуры тратятся огромные средства на совер-

шенствование системы, а потом оказывается, что она не может адаптироваться к внешней среде, инвестиции не дают отдачи. На практике, если мы при решении любого вопроса сначала будем анализировать внешнюю среду (которая есть у любого вопроса, проблемы или объекта), а потом адаптировать к ней свои цели, то будут совершенно другие результаты. Первичность анализа внешней среды системы, на наш взгляд, – важнейший принцип системного анализа.

В литературе часто рекомендуется просто ориентировать свою деятельность на удовлет-

ворение потребностей конечного потребителя путем включения его требований в стратегию маркетинга. Это очень простая двухзвенная цепочка (звено 1 на рис. 1), которую в условиях переходной экономики, характеризующейся весьма слабой правовой защитой бизнеса и высокой неопределенностью внешней среды, трудно реализовать. Поэтому целесообразно маркетинговый подход в форме ориентации деятельности на потребителя реализовывать также по второй сложной многозвенной цепочке (звенья 2, 6, 7, 8, 9 на рис. 1).

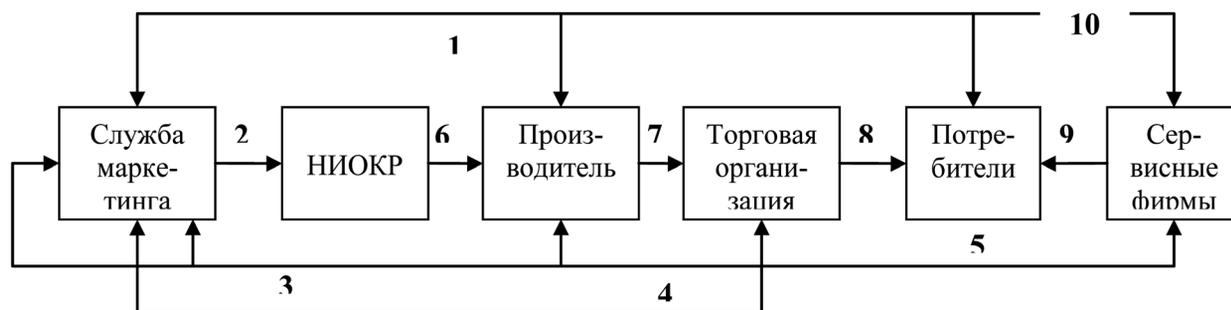


Рис. 1. Двухзвенная (1) и многозвенная (2–10) связи по реализации маркетингового подхода к управлению

Мы считаем целесообразным по сложному обору-дованию, являющемуся основой технического прогресса, и сложной бытовой технике маркетин-говый подход при разработке стратегии развития организации реализовывать через следующие этапы:

1) проведение комплексных исследований и прогнозирование стратегических потребностей, ценностей, параметров рынка, возможностей изготовителя и т.д. и разработка нормативов стратегической конкурентоспособности товара и сопряженных услуг (звено 1 на рис. 1);

2) проведение комплексных исследований и разработка нормативов стратегической конкурентоспособности технологий, организационно-технического уровня НИОКР (звено 2) и производителя (звено 3), выработка предложений для торговой организации и посредников (звено 4), а также требований или предложений для сервисных фирм (звено 5);

3) организация деятельности по установлению требований к качеству работы по многозвенной цепочке (звенья 6, 7, 8, 9, 10);

4) организация работы по уточнению миссий организаций, предприятий и фирм, положений об отделах, должностных инструкций и других документов, в которых должны быть отражены требования к качеству передаваемых по цепочке работ. При уточнении документов следует помнить следующее правило: качество «выхода» системы определяется наименьшей оценкой качества ее звеньев. Например, если качество

нормативов стратегической конкурентоспособности товара, разработанных службой маркетинга, низкое (оценивается на «удовлетворительно»), то, как бы ни старались исследователи, конструкторы, технологи, производственники и работники службы сервиса потребителей, качество выхода системы не будет иметь оценку выше, чем «удовлетворительно». Или, если вход производителей оценивается «отлично», а процесс – на «удовлетворительно», то качество товара (выход) тоже будет «удовлетворительным»;

5) организация контроля реализации маркетингового подхода по всем звеньям (1–10) и стимулирование эффективности всех работ по следующим критериям: количество, качество, сроки, затраты, надежность.

В настоящее время в соответствии с существующим узким подходом к маркетингу частично (без разработки нормативов конкурентоспособности) выполняются работы только по первому звену.

На стадии **стратегического маркетинга** изучаются потребности, ценности, рынки, потенциальные товары, а также разрабатываются нормативы, обеспечивающие удержание имеющегося конкурентного преимущества либо формирование нового такого преимущества. Компонентами научного обеспечения системы стратегического маркетинга являются экономические законы, законы организации, научные подходы и принципы, методы и модели управления.

Таким образом, основная задача стратегического маркетинга – это завоевание и рас-

ширение конкурентных преимуществ организации.

Расширяя определение Р. А. Фатхутдинова, данное им в работе «Конкурентоспособность: Россия и мир. 1992–2015» [7], под **конкурентным преимуществом системы** автор понимает эксклюзивную ценность (технологию, патент, трудовые ресурсы, деловую репутацию, бренд и т.д.) системы, которая дает ей превосходство над конкурентами в той или иной области.

Конкуренты, которые будут иметь преимущество в будущем, – это те, кто удачно строит организацию, которая может предоставить покупательскую ценность, а не просто качественный продукт. От победителя будет требоваться создание покупательской ценности товаров и услуг, которая соответствовала бы определенной потребности каждого уникального покупателя, а не абстрактному требованию обобщенного рынка. Чтобы выиграть, производитель должен предоставлять качественные товары и услуги, отвечающие потребностям покупателя, т.е. те товары и услуги, которые постоянно опережают ожидания покупателей и быстро адаптируются к изменению их потребностей и предпочтений. Задачей каждого производителя следующего десятилетия должно быть привлечение и удержание каждого покупателя, при сохранении необходимого соотношения цена/эффективность и высокого качества товаров.

Для того чтобы процветать, производители должны разрабатывать новые технологии и бизнес-процессы, которые позволяли бы им удовлетворять индивидуальные покупательские нужды и ожидания, отвечать на эти нужды товарами и услугами, которые представляют уникальную ценность для каждого покупателя. Производители должны переопределять, преобразовывать и видоизменять товары.

Производители должны совершить частичное изменение в стратегии и интегрировать покупателя в центр процесса планирования деятельности организации. Интеграция покупателя с ключевыми бизнес-процессами организации изменит как ее стратегию, так и программу реализации этой стратегии, потребует новую модель управления деятельностью: планирование ресурсов, синхронизированное с покупателем (CSRП), т.е. заставит внедрить у себя на производстве систему стратегического маркетинга.

Стратегический маркетинг на предприятии неотъемлемо связан с процессом разработки деловой стратегии предприятия.

Деловая стратегия, или стратегия деловой активности (business strategy) – формулировка фирмой долгосрочных целей, планов и методов хозяйствования, объединяющих различные стороны производственной и сбытовой деятельности.

Неотъемлемой и важнейшей частью разработки стратегии развития фирмы является стратегическое планирование.

Стратегическое планирование представляет собой набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей [6].

По Питеру Лоранжу, процесс стратегического планирования является инструментом, помогающим в принятии управленческих решений. Его задача – обеспечить нововведения и изменения в организации в достаточной степени. Точнее говоря, он видит четыре основных вида (этапа) управленческой деятельности в рамках процесса стратегического планирования. К ним относятся: распределение ресурсов, адаптация к внешней среде, внутренняя координация и организационное стратегическое предвидение.

- **Распределение ресурсов.** Данный процесс включает в себя распределение ограниченных организационных ресурсов, таких как фонды, дефицитные управленческие таланты и технологический опыт.

- **Адаптация к внешней среде** в процессе стратегического планирования интерпретируется в широком смысле слова. Она охватывает все действия стратегического характера, которые улучшают отношения компании с ее окружением. Компаниям необходимо адаптироваться к внешним как благоприятным возможностям, так и опасностям, выявить соответствующие варианты и обеспечить эффективное приспособление стратегии к окружающим условиям. Стратегическое планирование преуспевающих компаний имеет дело с созданием новых благоприятных возможностей посредством разработки более совершенных производственных систем путем взаимодействия с правительством и обществом в целом, внедрения новшеств и инноваций, перенимания передового опыта других корпораций (бенчмаркинга).

- **Внутренняя координация** включает упорядочение стратегической деятельности для отображения сильных и слабых сторон фирмы с целью достижения эффективной интеграции внутренних операций.

- **Организационное стратегическое предвидение** предусматривает осуществление систематического развития мышления менеджеров путем формирования организационной структуры с обратной связью, которая может учиться на прошлых стратегических решениях. Способность учиться на опыте дает возможность организации правильно скорректировать свое стратегическое направление и повысить профессионализм в области стратегического управления.

Обобщенно процесс стратегического планирования представлен на рис. 2.



Рис. 2. Процесс стратегического планирования

Строго говоря, стратегическим планированием являются только первые пять этапов. Этапы 6 и 7 включены в данную схему из соображений системности, для того чтобы образовать замкнутый цикл и иметь возможность рассматривать предприятие как единую систему.

В работе [5] предлагается классифицировать все стратегии по трем признакам (рис. 3):

- принадлежность к пяти основополагающим стратегиям достижения конкурентных преимуществ (глобальные стратегии);
- принадлежность к стратегиям управления портфелем сфер бизнеса (портфельные стратегии);
- принадлежность к стратегиям, применяемым в зависимости от внешних и внутренних условий (функциональные стратегии).

Как уже отмечалось выше, на практике часто реализуются комбинированные стратегии, т.е.

такие, которые включают отдельные элементы разных стратегий. Так, для большинства российских предприятий в последние годы актуальной стала стратегия предотвращения несостоятельности (банкротства). По сути, эта стратегия является общеэкономической, т.к. включает в себя методы выбора стратегических решений, принимаемых в рамках товарной, ценовой, инвестиционной, ресурсной и других стратегий.

Можно быть уверенным, для российской экономики и промышленности необходима реализация наступательных, **инновационных стратегий**. Для технического и технологического обновления производства, сохранения и развития не только отдельных предприятий, но и отраслей промышленности необходимо внедрение инновационных процессов во всех сферах их производственно-хозяйственной деятельности.

Обобщенно процесс реализации стратегии представлен на рис. 4.



Рис. 3. Классификация стратегий



Рис. 4. Процесс реализации стратегии

В заключение хотелось бы отметить, что, применение концепции стратегического маркетинга на практике позволит повысить точность и обоснованность стратегических решений в области обеспечения конкурентоспособности различных объектов, от отдельного предприятия до всей страны, также, что немаловажно, будет способ-

ствовать более эффективному использованию человеческого капитала в высокотехнологичном секторе промышленности.

Литература

1. Федеральный закон 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании».

2. Блинов А. О., Угрюмова Н. В. Механизм интеграции методов кардинального и непрерывного совершенствования бизнес-процессов промышленных предприятий // Предпринимательство. 2012. № 3.
3. Глудкин О. П. Всеобщее управление качеством: учебник для вузов. М.: Радио и связь, 1999.
4. Григорьев Л. Ю., Кудрявцев Д. В. Системный подход и оптимизация организаций // Методы менеджмента качества. 2009. № 8–9.
5. Переверзев П. П., Угрюмова Н. В., Лаврентьева И. В. Формирование механизма устойчивого развития экономики предприятий в сфере услуг и производства на основе реализации реинжиниринга с процессным подходом к управлению // Вестник Южно-Уральского государственного университета. 2012. № 9 (268).
6. Рагулина Ю. В. Роль промышленной политики в экономическом развитии компании // Промышленная политика в Российской Федерации. 2009. № 1–2. С. 24–28.
7. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: Россия и мир. 1992–2015. М.: Экономика, 2005. – 606 с.

References

1. Federal Law 27.12.2002 № 184-FL «On technical regulation».
2. Blinov A. O., Ugryumova N. V. (2012) Mechanism for integration of the methods of fundamental and continuous improvement of business processes of industrial enterprises. *Entrepreneurship*, no 3.
3. Gludkin O. P. (1999) Total quality management: textbook for universities.
4. Grigorev L. Yu, Kudryavtsev D. V. (2009) Systematic approach and optimization of organizations. *Methods of quality management*, no 8–9.
5. Pereverzev P. P., Ugryumova N. V., Lavrenteva I. V. (2012) Formation of a mechanism of sustainable development of economy of enterprises in the sphere of services and production on the basis of the implementation of reengineering with process management approach. *Bulletin of the South-Ural state University*, no 9 (268).
6. Ragulina Yu. V. (2009) Role of of industrial policy in economic development company. *Industrial policy in the Russian Federation*, no 1–2, pp. 24–28.
7. Fatkhutdinov R. A. (2005) Competitiveness: Russia and the world. 1992–2015, p. 606.

УДК 332.14+332.05+339.91

А. С. Аджикова,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и кредита
Северо-Кавказской государственной
гуманитарно-технологической
академии;
e-mail: altu77@mail.ru

Н. Н. Школьников,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и кредита
Северо-Кавказской государственной
гуманитарно-технологической
академии;
e-mail: nshkolnikova@mail.ru

К вопросу оценки интеграционных процессов и перспектив межрегионального взаимодействия предпринимательских структур субъектов Северо- Кавказского федерального округа

Аннотация

Цель работы. Анализ интенсивности интеграционного взаимодействия регионов Северо-Кавказского федерального округа (СКФО).

Материалы и методы. Обозначены предпосылки развития интеграционных процессов на региональном и субрегиональном уровнях. Выявлены причины ослабления межрегионального взаимодействия. Проанализированы статистические данные, иллюстрирующие снижение показателей.

Результат. Определена роль предприятий крупного бизнеса в межрегиональной интеграции. Дана оценка интегрированности внутреннего экономического пространства на основе индекса торговой интеграции регионов СКФО. На основе проведенного анализа выявлены интеграционные перспективы предпринимательского потенциала субъектов федерального округа, в том числе выделены эффективные формы интеграционного сотрудничества с учетом конкурентных преимуществ каждого региона.

Заключение. Предложенные в статье подходы к регулированию и развитию процессов межрегиональной интеграции могут быть использованы в работе региональных органов исполнительной власти и различного рода межрегиональных организаций и объединений.

Ключевые слова: интеграция, интеграционные процессы, конкурентные преимущества, экономическое пространство, специализация регионов, индекс торговой интеграции, агрохолдинг, межрегиональный кластер.

A. S. Adzhikova,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department
of Finance and Credit, North-
Caucasian State Humanities and
Technology Academy;
e-mail: altu77@mail.ru

N. N. Shkolnikova,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department
of Finance and Credit, North-
Caucasian State Humanities and
Technology Academy;
e-mail: nshkolnikova@mail.ru

On evaluation of the integration process and the prospects for interregional cooperation enterprise structures subjects of the North Caucasus Federal District

Abstract

Purpose of work. The aim of the article is to analyze the intensity of integration interaction regions of the North Caucasus Federal District (NCFD).

Materials and methods. Designated prerequisites for the development of integration processes at the regional and subregional levels. Identified the causes the weakening of inter-regional cooperation. Analyzed statistical data illustrating declines.

Result. The role of large business enterprises in inter-regional integration. Assessed the integration of domestic economic space based on an index of trade integration NCFD regions. Based on the analysis revealed integration prospects of entrepreneurial potential subjects of the federal district, including allocated effective forms of integration and cooperation, taking into account the competitive advantages of each region.

Conclusion. Proposed in the article approaches to regulation and development of inter-regional integration processes can be used in the regional authorities and various inter-regional organizations and associations.

Keywords: integration, integration processes, competitive advantage, economic space, regional specialization index of trade integration, agricultural holding, inter-regional cluster.

Глобализационные процессы предполагают интенсивное включение локальных рынков в мировое хозяйство, и в этом контексте экономическая интеграция предпринимательского потенциала регионов в рыночно-конкурентное пространство России является императивом обеспечения конкурентоспособности региональных бизнес-структур. На современном этапе идет процесс регионализации экономики, повышается роль регионов в решении многочисленных социально-экономических проблем и обеспечении экономического роста территории. Пространственные масштабы территории России, различия в природно-ресурсном, демографическом, производственном, научно-техническом потенциале субъектов РФ и наличие значительной асимметрии в их социально-экономическом развитии формируют объективные предпосылки для развития межрегиональных интеграционных процессов.

Межтерриториальная интеграция является важным индикатором социально-экономического развития. Уровень социально-экономического развития регионов существенно зависит от включенности территориальной экономики в национальную, связанности экономического пространства и интенсивности межрегиональных взаимодействий. В едином экономическом пространстве России сосуществуют регионы различного уровня социально-экономического развития, в большей или меньшей степени включенные в общий хозяйственный оборот.

Производство только в рамках региона не позволяет осуществлять самодостаточное развитие территории, успешно решать социально-экономические проблемы. В такой ситуации для отдельных регионов необходимым становится выход на более высокий уровень хозяйственной эффективности, который может обеспечить межрегиональное сотрудничество. Кроме того, межтерриториальная интеграция предприятий позволяет осуществлять крупные региональные инновационные проекты, которые невозможно реализовать на уровне отдельно взятого региона.

Межрегиональная интеграция создает благоприятные условия для социально-экономического развития взаимодействующих территорий на ос-

нове более рационального использования локальных ресурсов, повышения уровня предпринимательской активности, установления долгосрочных партнерских отношений между отдельными бизнес-структурами и регионами в целом.

Таким образом, качественной характеристикой экономического пространства является интеграция (дезинтеграция), т.е. усиление (ослабление) многообразных связей между регионами, объединяющими их в единое целое.

В настоящее время существуют различные интерпретации термина «интеграция», что сопряжено с различиями в подходах и особенностями объекта исследования ученых.

Под *интеграцией* принято понимать объединение и налаживание устойчивых связей и зависимостей в социально-экономической, политической и геополитической сферах на региональном, межрегиональном и межгосударственном уровнях. Таким образом, интеграционные процессы – это процессы многоуровневые, охватывающие разнообразные связи, отношения, структуры [7–12; 6; 5].

Экономическая интеграция представляет собой закономерный процесс нарастания тесноты экономических связей в результате взаимопроникновения и включения интегрирующихся регионов в единый хозяйственный оборот на основе разделения труда в соответствии с ресурсной региональной ориентацией посредством обмена и движения товаров, услуг, капитала, трудовых ресурсов. Интеграция сопровождается сближением, появлением новых общих признаков и, одновременно, предполагает самостоятельность взаимодействующих регионов, образующих интеграционное единство.

К наиболее существенным предпосылкам современных интеграционных процессов относятся следующие: сжатие внутреннего рынка в результате рыночных реформ; фрагментация единого экономического пространства и образование обособленных локальных рынков как следствие разрыва налаженных десятилетиями хозяйственных связей; корпоратизация предприятий и возникновение крупных финансово-промышленных групп, деятельность которых, как правило, носит межрегиональный характер.

Развитие глубоких устойчивых взаимосвязей, способствующих экономической интеграции регионов, основано на географической близости, общности экономических проблем, относительно равном уровне экономического развития территорий. Интеграция должна сопровождаться синхронизацией процессов экономического и социального развития регионов, сближением параметров основных макроэкономических показателей развития территории, усилением взаимозависимости интегрирующихся регионов.

Межрегиональные хозяйственные связи оптимизируют производственную структуру территорий, повышая эффективность использования имеющихся природных, трудовых ресурсов, производственно-технической базы, инфраструктуры. Интенсивные интеграционные процессы приводят к увеличению масштабов производства, сокращению транзакционных издержек, формированию единого межрегионального торгового пространства и, в конечном итоге, к экономическому росту региональных экономик.

Создание и развитие интегрированных бизнес-структур способствуют росту конкурентоспособности интегрирующихся регионов, созданию стабильной социально-экономической ситуации, развитию малого и среднего бизнеса, повышению уровня жизни населения. Протекающие в интегрирующихся бизнес-структурах воспроизводственные процессы приводят к постепенному сращиванию хозяйственных механизмов двух или нескольких территорий, образуя единый воспроизводственный процесс региональных масштабов.

Таким образом, интеграция является важным индикатором и механизмом регулирования общей социально-экономической ситуации территории. Однако ее нельзя рассматривать как субъективный процесс, обусловленный исключительно хозяйственными мотивами. Объективной предпосылкой интеграционных процессов является неравномерность распределения основных факторов производства и связанная с этим экономически и исторически обусловленная необходимость формирования устойчивых хозяйственных связей между субъектами территориальных экономик.

Экономическую интеграцию федеральных округов, по мнению А. Гусева, можно рассматривать с двух позиций: с точки зрения тесноты их экономических связей с другими федеральными округами, а также в плане прочности экономического взаимодействия регионов внутри федерального округа. Исследование данных аспектов позволяет ответить на вопрос, насколько административные границы федеральных округов отражают степень единства хозяйственного комплекса входящих в их состав регионов [8].

Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО), созданный согласно Указу Президента

Российской Федерации от 19.01.2010 № 82, располагает объективными предпосылками для интенсивных *межрегиональных интеграционных процессов и внешнеэкономических взаимодействий*. Этот макрорегион отличается удобным географическим положением, наличием транзитных транспортных магистралей, близостью рынков Закавказья и Ближнего Востока [1].

Важной вехой в развитии Северо-Кавказского федерального округа явилось принятие Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года (утверждена распоряжением Правительства РФ от 06.09.2010 № 1485-р). Так, в документе определено, что главной целью Стратегии является обеспечение условий для опережающего развития реального сектора экономики в субъектах Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, создания новых рабочих мест, а также для повышения уровня жизни населения. При этом в рамках Стратегии запланирован переход указанных субъектов Российской Федерации от политики стабилизации к политике форсированного роста, в рамках которой ключевыми направлениями государственной поддержки станут инвестиции в развитие экономики для постепенного обеспечения самодостаточного существования субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, а также *содействие их интеграции в национальную и мировую экономику* [6].

Северо-Кавказский федеральный округ граничит с Южным федеральным округом на севере и западе, странами Закавказья – с юга, а на востоке имеет морскую границу по Каспийскому морю со странами Центральной Азии, Ираном и Турцией. Транзитное значение округа связано с Военно-Грузинской, Военно-Осетинской, Транскавказской автомагистралями. Кроме того, через СКФО проходят федеральные авто- и железнодорожные пути «Кавказ», функционирует морской порт Махачкала.

Геоэкономическое и геополитическое положение в значительной степени определяет общероссийские функции округа и существенно влияет на развитие его субъектов. Современные интеграционные процессы наиболее активны в соседних регионах с общими границами, где исторически заложены возможности для взаимодействия предпринимательских структур.

Срединное положение Ставропольского края в округе создает благоприятные условия для *межрегиональных взаимоотношений*. Кабардино-Балкарская Республика граничит с тремя регионами СКФО, Республика Северная Осетия – Алания и Чеченская Республика имеют четыре общих границы в рамках округа, Ставропольский край – пять (табл. 1).

Таблица 1

Наличие общих границ в регионах Северо-Кавказского федерального округа

№ п/п	Регионы СКФО	Республика Дагестан	Республика Ингушетия	Кабардино-Балкарская Республика	Карачаево-Черкесская Республика	Республика Северная Осетия – Алания	Чеченская Республика	Ставропольский край
1	Республика Дагестан	–	–	–	–	–	ОГ	ОГ
2	Республика Ингушетия	–	–	–	–	ОГ	ОГ	–
3	Кабардино-Балкарская Республика	–	–	–	ОГ	ОГ	–	ОГ
4	Карачаево-Черкесская Республика	–	–	ОГ	–	–	–	ОГ
5	Республика Северная Осетия – Алания	–	ОГ	ОГ	–	–	ОГ	ОГ
6	Чеченская Республика	ОГ	ОГ	–	–	ОГ	–	ОГ
7	Ставропольский край	ОГ	–	ОГ	ОГ	ОГ	ОГ	–

Примечание: Наличие общей границы обозначено «ОГ». В таблице по вертикали выделены регионы СКФО, имеющие 3 и более границ с другими субъектами федерального округа.

Усиление экономических связей территориально приближенных регионов, в конечном итоге, способствует формированию единого экономического пространства, расширению конкурентных позиций на основе взаимодополняемости экономического потенциала. В то же время регионы, не включенные в систему интеграционных взаимодействий, ограниченные локальной ресурсной базой, нарушают единство экономического пространства страны, усиливая межрегиональную экономическую дифференциацию, и могут потенциально стать источником угрозы национальной безопасности.

В ходе интеграции происходят глубокие структурные сдвиги в экономике интегрирующихся регионов, складываются более эффективные производственные пропорции на основе развития производства до уровня, предполагающего специализацию. Интеграционные процессы, в первую очередь, приводят к преодолению рамок региональной ограниченности.

Для интенсивных интеграционных взаимоотношений особое значение имеет наличие высоко развитой рыночной инфраструктуры, позволяющей различным бизнес-структурам эффективно взаимодействовать независимо от их территориальной принадлежности. Усиление интегрированности экономического пространства предполагает однородность в уровнях развития рыночных структур регионов, т.е. интеграция невозможна без преодоления межрегиональных различий в функционировании рыночных институтов и механизмов. В связи с этим для преодоления территориальных барьеров на пути движения капитала, товаров,

рабочей силы следует предусмотреть институциональное оформление интеграционных процессов.

В настоящее время в России отсутствует полная и достоверная статистическая информация о состоянии и динамике межрегиональных хозяйственных взаимодействий и связей. Отчасти об интенсивности интеграционных процессов можно судить по объему межтерриториального грузопотока.

Учитывая, что транспорт относится к коммуникационной системе и специализируется на перемещении материальных объектов, по трендам его ключевых показателей можно судить о загрузке секторов экономики (табл. 2).

Анализ данных табл. 2 показывает, что в 2000 г. масштабы перевозок железнодорожным транспортом в регионах СКФО не превысили даже 50%-ного уровня 1990 г. (точки отсчета начала рыночных реформ). В 2011 г. наиболее высокий результат – по Ставропольскому краю – 62,6% от соответствующего показателя 1990 г. Объем транспортировки грузов автомобильным транспортом в целом по округу снизился с 551,1 млн т в 1990 г. до 78 млн т в 2011 г., или в 7 раз.

Интенсивность межрегиональных взаимодействий была значительно ослаблена в результате разрыва связей между предприятиями по поставкам сырья, материалов, готовой продукции, действовавших в плановой экономике. Образование суверенных государств СНГ привело к тому, что множество предприятий в один момент оказались за пределами национальной экономики. Гиперинфляция, нарушение ценовых пропорций, смена собственности и организационной струк-

Таблица 2

**Динамика перевозок грузов железнодорожным и автомобильным транспортом
из регионов Северо-Кавказского федерального округа**

Регионы СКФО	Отправление грузов железнодорожным транспортом общего пользования						Перевозки грузов автомобильным транспортом организаций всех видов деятельности					
	Объем, млн т			Доля, %			Объем, млн т			Доля, %		
	1990	2000	2011	1990	2000	2011	1990	2000	2011	1990	2000	2011
Республика Дагестан	11,3	2,8	2,7	100	24,8	23,9	73,5	10,2	6,6	100	13,9	9,0
Республика Ингушетия	12,5*	0,24	1,0	100	1,9	8,0	46,2	1,8	25,2	100	3,9	54,5
Кабардино-Балкарская Республика	2,0	0,9	0,6	100	45	30	96,5	8,4	3,8	100	8,7	3,9
Карачаево-Черкесская Республика	4,9	1,3	2,8	100	26,5	57,1	64,1	4,5	2,3	100	7,0	3,6
Республика Северная Осетия – Алания	4,7	1,6	1,6	100	34,0	34,0	54,0	5,9	4,2	100	10,9	7,8
Чеченская Республика	12,5*	0,24	1,0	100	1,9	8,0	46,2	...	25,2	100	...	54,5
Ставропольский край	13,9	6,6	8,7	100	47,5	62,6	216,8	45,1	35,9	100	20,7	16,6
СКФО	49,3	13,44	17,4	100	27,2	35,2	551,1	...	78	100	...	14,2

* В 1990 г. приведены данные по Чечено-Ингушской ССР. Для сопоставимости данные по Республике Ингушетии и Чеченской Республике объединены в 2000 и 2011 гг.

Источник: рассчитано авторами по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: стат. сб. / Росстат. М., 2012.

туры управления также содействовали дезорганизации работы отлаженного в советский период механизма кооперации. В связи с этим прежние рынки факторов производства были уничтожены, а новые практически еще не сформировались. Поэтому предприятия вынуждены были менять географию рынков сбыта и рынков снабжения, ориентируясь на локальные ресурсы и местных потребителей продукции. Эти факторы, разумеется, отразились на изменении выпуска объема продукции предприятиями и, как следствие, на объемах перевозок.

Следует отметить, что периферийные регионы, в частности регионы СКФО, пострадали в большей степени. Отдельные предприятия предпринимают попытки компенсировать негативные издержки экономических реформ выходом на внешний рынок и увеличением поставок за рубеж. Однако, *во-первых*, эти тенденции не имеют массового характера, т.к. основная часть предприятий не обладает достаточной финансовой базой для внешнеэкономических связей; *во-вторых*, структура российского экспорта однобока, с ярко выраженным сырьевым характером.

Интенсивный товарообмен между регионами требует развитой логистики, однако этот аспект является пока слабым звеном. Российская транспортно-дорожная инфраструктура имеет лучисторадиальное строение, в связи с чем значительная часть товаропотока, особенно непродовольственных товаров, проходит через Москву, а только после этого происходит перераспределение между регионами.

Рост объемов межрегиональных товарных потоков отражает востребованность продукции внутренним рынком. Кроме того, межрегиональная торговля формирует единое экономическое пространство страны. Анализ товарообмена между регионами базируется на информации вывоза и ввоза продукции (табл. 3, 4). Товарооборот регионов СКФО с субъектами Российской Федерации ежегодно увеличивается, что свидетельствует об укреплении межрегиональных связей, активизации процесса товарообмена, наполнении продукцией региональных рынков. В объеме ввозимых на территорию СКФО непродовольственных товаров основное место занимают пассажирские автомобили, шины для легковых автомобилей, строительные материалы. Кроме того, для структуры ввоза характерна топливно-сырьевая направленность.

Несмотря на сельскохозяйственный профиль регионов СКФО и наличие производственных площадей для производства основных продуктов питания, многие регионы не в состоянии обеспечить свое население за счет собственных мощностей, в связи с чем возникает необходимость ввоза также и продовольственных товаров. Макроструктура вывоза продукции из регионов СКФО во многом обусловлена структурой промышленного производства каждого региона. Исследование вывоза конкретных видов продукции регионами округа свидетельствует о том, что наиболее востребованными за его пределами являются товары, производимые предприятиями АПК (масло, сыр, мясо, мясные консервы).

Таблица 3

**Ввоз основных видов продукции в регионы
Северо-Кавказского федерального округа в 2011 г.**

Регионы СКФО	Мясо, т	Консервы мясные, тыс. усл. б.	Колбасные изделия, т	Сыры, т	Масло животное, т	Масло растительное, т	Сахар, т	Прокат черных металлов, тыс. т	Крупа, т	Пассажирские автомобили, шт.	Шины для легковых автомобилей, тыс. шт.	Бензины, автомобильные, тыс. т	Топливо дизельное, тыс. т	Цемент, тыс. т
Республика Дагестан	756	718	1 688	138	106	1 991	85	50,6	858	8 328	62,7	280	16,9	319
Республика Ингушетия	–	–	–	–	–	–	–	2,4	–	1	–	51,7	3,6	98,4
Кабардино-Балкарская Республика	79,8	42,0	4 382	71,9	159	2 108	6 691	30,6	525	2 108	6,7	28,9	4,0	71,1
Карачаево-Черкесская Республика	60,4	0,1	80,8	6,6	1,0	509	3 373	0,9	13	1 515	8,7	23,2	14,5	5,3
Республика Северная Осетия – Алания	331	139	319	79,9	99,2	204	–	14,1	120	3 232	0,1	79,5	38,1	96,8
Чеченская Республика	72,0	57,5	–	0,7	3,2	945	–	17,5	41,6	5 056	0,0	46,9	12,5	325
Ставропольский край	13 538	1 014	23 275	555	772	13 119	42 782	124	1 174	20 753	423	432	240	354
СКФО	148 372	1970,6	29 744,8	852,1	1140,4	18 876	52 931	240,1	2 731,6	40 993	501,2	942,2	329,6	1269,6

Источник: рассчитано авторами по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: стат. сб. / Росстат. М., 2012.

Таблица 4

Вывоз основных видов продукции организациями-производителями и организациями оптовой торговли из регионов Северо-Кавказского федерального округа в 2011 г.

Регионы СКФО	Мясо, т	Консервы мясные, тыс. усл. б.	Колбасные изделия, т	Сыры, т	Масло животное, т	Масло растительное, т	Сахар, т	Мука, т	Крупа, т	Пассажирские автомобили, шт.	Древесина деловая, тыс. м ²	Цемент, тыс. т
Республика Дагестан	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Республика Ингушетия	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Кабардино-Балкарская Республика	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Карачаево-Черкесская Республика	2 573	17 285	1 168	49,8	1 368	–	12 930	1,7	–	21 611	15,7	52,3
Республика Северная Осетия – Алания	–	–	1 008	–	–	–	–	0,3	–	–	–	–
Чеченская Республика	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Ставропольский край	21 667	2 526	949	1 606	970	45 902	132 100	162	8 127	–	–	–
СКФО	24 240	19 811	3 125	1 655,8	2 338	45 902	145 030	164	8 127	21 611	15,7	52,3

Источник: рассчитано авторами по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: стат. сб. / Росстат. М., 2012.

Конкурентный потенциал, учитывающий ресурсную базу территорий и связанную с ней специализацию производства, существенно отличается по регионам, а уровень потребления на душу населения примерно одинаковый. В связи с этим формируются предпосылки для развития межрегиональной торговли. Причем если производство продовольственных товаров в большей или в меньшей степени представлено во всех аграрно-ориентированных регионах СКФО, то производство непродовольственных товаров сосредоточено в отдельных регионах в результате сложившейся производственно-технической специализации.

По объемам и широте товарной номенклатуры как ввозимой, так и вывозимой продукции лидирует Ставропольский край.

Особое значение для интеграционных процессов имеет наличие крупных предприятий, производство продукции которых превышает потребности региона, в результате возникает объективная необходимость ее вывоза за пределы территории для реализации. Благодаря ресурсной базе и сельскохозяйственному профилю экономики в крае функционирует несколько крупных предприятий, покрывающих потребности региона в продовольственных товарах и поставляющих свою продукцию в соседние регионы.

Аналитическим центром «Эксперт Юг» ежегодно публикуется рейтинг крупнейших компаний СКФО, по данным которого можно проследить устойчивую тенденцию роста количества

региональных компаний с годовой выручкой более 1 млрд руб. (табл. 5). В 2011 г. Ставрополье в этом рейтинге представляли 64 компании, КЧР – 5, Республику Дагестан – 11, Чеченскую Республику – 9, КБР – 8, РСОА – 2, Республику Ингушетию – 1. Самой рентабельной и прибыльной компанией по итогам 2011 г. признано ОАО «Невинномысский азот», а ООО «Птицекомбинат» – крупнейшим предприятием агропромышленного комплекса СКФО. В ближайшей перспективе планируется создание крупных промышленных парков в гг. Невинномысске и Буденновске Ставропольского края. В Карачаево-Черкесии с 2002 г. Автомобильной компанией «ДЕРВЕЙС» организованы производство и вывоз за пределы республики пассажирских автомобилей. Эта компания входит в 100 крупнейших предприятий округа и является одним из самых динамично развивающихся автомобильных производств и перспективных инвестиционных объектов России.

Предприятия крупного бизнеса СКФО имеют исторически сложившуюся специализацию и привязаны к локальным ресурсам регионов. Так, практически все регионы округа имеют аграрную направленность, в связи с чем среди крупнейших компаний доминируют предприятия пищевой промышленности по переработке сельхозсырья (мяса, молока, зерновых и масличных культур). Кроме того, ключевыми объектами крупного бизнеса Северного Кавказа являются предприятия ТЭК, металлургии, химической промышленности (табл. 5).

Таблица 5

Предприятия крупного бизнеса регионов Северо-Кавказского федерального округа, перспективные для межрегионального взаимодействия

Регион СКФО	Наименование компании	Сектор экономики	Выручка от продаж в 2011 г., млн руб.	Место в рейтинге* в 2011 г.
1	2	3	4	5
Ставропольский край	ОАО «Невинномысский азот»	Химическая промышленность	26 253,2	3-е
Ставропольский край	ООО «Птицекомбинат»	АПК	5 427,7	16-е
Ставропольский край	ЗАО «Ставропольский вино-коньячный завод»	Пищевая промышленность	2 765,5	31-е
Ставропольский край	ОАО «Молочный комбинат «Ставропольский/МСК»	Пищевая промышленность	2 084,5	40-е
Ставропольский край	ЗАО «Ставропольский бройлер»	АПК	4 095,6	24-е
Республика Дагестан	ГУП «Кизлярский коньячный завод»	Пищевая промышленность	2 000,6	45-е
Республика Дагестан	ОАО «ДЗИВ»	Пищевая промышленность	1 904,3	49-е
Республика Дагестан	ЗАО «Каспий-1»	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	1 846,5	52-е
Республика Ингушетию	ООО «НК ИНГРОСС»	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	2 356,7	36-е

1	2	3	4	5
КБР	ЗАО «Кабельный завод «Кавказкабель»»	Машиностроение	6 023,3	14-е
КБР	ООО «Минерал-А»	Пищевая промышленность	3 526,9	29-е
КБР	ОАО «Гидрометаллург»	Цветная металлургия	2 006,8	44-е
КБР	ООО Винзавод «Майский»	Пищевая промышленность	1 497,8	78-е
КЧР	ООО Автомобильная компания «Дервейс»	Машиностроение	7 735,4	10-е
КЧР	ЗАО «Кавказцемент»	Промышленность строительных материалов	4 350,3	22-е
КЧР	ООО «Фирма «Меркурий»	Пищевая промышленность	1 636,1	67-е
КЧР	ЗАО «УК «Висма»»	Пищевая промышленность	1 457,6	83-е
РСОА	ОАО «Электроцинк»	Цветная металлургия	5 031,8	18-е
Чеченская Республика	ОАО «Грознефтегаз»	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	4 144,1	23-е
Чеченская Республика	ООО «РН-Чеченнефтепродукт»	Розничная торговля	1 633,9	68-е

*Место компании в рейтинге 100 крупнейших предприятий СКФО.

Источник: По данным аналитического центра «Эксперт Юг». URL: <http://event-expertsouth.ru>.

Регулирование и развитие процессов межрегиональной интеграции может осуществляться с помощью различного рода межрегиональных организаций и объединений.

После образования СКФО стали появляться объединения предприятий отдельных отраслей экономики регионов, способствующие интеграционным процессам. Так, было создано некоммерческое партнерство «Саморегулируемая организация Энергосбережения и Энергоэффективности Северо-Кавказского федерального округа» – объединение ведущих региональных энергоаудиторских и энергосервисных компаний, научных центров и профильных вузов, предлагающих оборудование и услуги для повышения энергетической эффективности деятельности бюджетных организаций, промышленных предприятий, комплексов ЖКХ, регионов и муниципальных образований. В 2010 г. для развития горнотуристического кластера и строительства пяти многофункциональных горнолыжных курортов в Краснодарском крае и Республике Адыгея («Лагонаки»), Республике Северная Осетия («Мамисон»), Карачаево-Черкесской Республике («Архыз»), Кабардино-Балкарской Республике («Эльбрус-Безенги») и Республике Дагестан («Матлас») было создано межрегиональное объединение ОАО «Курорты Северного Кавказа» (в соответствии с постановлением Правительства РФ от 14.10.2010 № 833) [3].

С 2000 г. действует Пятигорская торгово-промышленная палата (ТПП), созданная для объединения предприятий и предпринимателей Северного Кавказа, интегрирования их в мировую хозяйственную систему, формирования совре-

менной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, развития торгово-технических связей с субъектами Российской Федерации и зарубежными странами. Пятигорская торгово-промышленная палата представляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса, охватывая своей деятельностью все сферы предпринимательства – промышленность, внутреннюю и внешнюю торговлю, сельское хозяйство, финансовую систему, услуги. Пятигорская торгово-промышленная палата содействует развитию экономики регионов округа, ее интегрированию в мировую хозяйственную систему, созданию благоприятных условий для развития всех видов предпринимательской деятельности [13].

Вышеперечисленные и аналогичные им организации создаются для развития успешного инвестиционного бизнеса с целью стимулирования экономического развития регионов Северного Кавказа.

Для оценки влияния межрегиональных экономических связей на показатели развития регионов России может быть применен показатель интегрированности внутреннего экономического пространства (индекс торговой интеграции регионов). Эффект взаимодействия (взаимодополняемости) экономик регионов определяется как соотношение оборота оптовой торговли и валового регионального продукта (табл. 6).

Анализ индекса торговой интеграции по регионам СКФО, отраженный в табл. 6, позволяет проследить положительную динамику индикатора за последние 10 лет. При этом в Ставропольском крае наблюдается двойное превышение среднего уровня по округу. Расчеты показывают

Таблица 6

**Динамика индекса торговой интеграции регионов
Северо-Кавказского федерального округа (отношение оптовой торговли к ВРП), ед.**

Регионы СКФО	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Республика Дагестан	0,05	0,04	0,12	0,13	0,14	0,05
Республика Ингушетия	0,04	0,05	0,05	0,02	0,02	0,08
Кабардино-Балкарская Республика	0,15	0,11	0,08	0,07	0,1	0,23
Карачаево-Черкесская Республика	0,27	0,32	0,29	0,26	0,32	0,27
Республика Северная Осетия – Алания	0,06	0,1	0,12	0,13	0,12	0,32
Чеченская Республика	–	–	–	0,03	0,04	0,15
Ставропольский край	0,45	0,72	0,53	0,58	0,78	0,69
СКФО	0,28	0,39	0,3	0,3	0,37	0,34
Российская Федерация	0,74	0,78	0,82	0,88	0,95	0,86

Источник: рассчитано авторами по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2002–2012: стат. сб. / Росстат. М., 2002–2012.

в Карачаево-Черкесии стабильное среднеокружное значение показателя. В прочих регионах значение показателя ниже среднего. В свою очередь российский индекс торговой интеграции превосходит уровень СКФО в 2,5 раза.

Кроме межрегиональной торговли, не менее важное значение имеют другие направления интеграционных взаимодействий, например, межрегиональная миграция рабочей силы, финансово-кредитные и информационные потоки. Однако эти направления межрегиональных экономических отношений остаются большей частью невидимыми в официальном статистическом наблюдении.

Перспективной формой интеграционного сотрудничества регионов СКФО выступает кластерная организация бизнеса. Кластеризация является наиболее эффективным инструментом межрегиональной интеграции, позволяющим взаимодействующим бизнес-структурам повысить конкурентоспособность более существенно, чем при индивидуальном развитии.

Управление экономикой на основе региональных кластеров имеет ряд неоспоримых преимуществ, основными из которых являются следующие:

- увеличение налогооблагаемой базы;
- обеспечение занятости населения региона;
- возможность целенаправленной переориентации убыточных предприятий;
- возможность регулирования инвестиционных потоков на основе приоритетности региональных кластеров;
- повышение в регионе предпринимательской активности;
- развитие инновационного потенциала и т.д.

Территориальные производственные кластеры являются формой интеграции, а также под-

держки малого и среднего бизнеса. Кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка на основе географической концентрации предприятий одной или нескольких взаимосвязанных отраслей, извлекающих выгоды из местных ресурсов.

Участники кластера формируют окружающую среду, воздействующую непосредственно на специализированные фирмы, совокупность которых представляет собой «ядро» кластера. Синергетический эффект интеграционного взаимодействия партнеров по кластеру обеспечивает рост конкурентоспособности интегрирующихся регионов.

Основой интеграционного взаимодействия регионов СКФО могут стать *туристско-рекреационный, агропромышленный, топливно-энергетический* кластеры.

Сегодня территории наиболее активно готовы включиться в реализацию совместных туристско-рекреационных проектов, подразумевающих серьезное обновление транспортной инфраструктуры на основе создания межрегионального кластера. Именно на это нацеливает постановление Правительства Российской Федерации от 02.08.2011 № 644 «О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» [4].

В современных условиях потенциал туристско-рекреационных ресурсов представляется не менее важным, чем потенциал сырьевых, т.к. специализация на производстве услуг туризма обеспечивает приток денежных средств, расширяет сферу приложения труда, стимулирует развитие многих ключевых отраслей народного хозяйства: строительства, торговли, общественного питания, транспорта, связи, сельского хозяйства и др. Наличие уникального туристско-рекреа-

ционного потенциала и богатые национальные и культурные традиции регионов СКФО позволяют развивать наиболее перспективные виды туризма – оздоровительный, культурно-познавательный, горнолыжный, этнотуризм. В Кавказских Минеральных Водах планируется создать высокотехнологичную санаторно-курортную и лечебную индустрию национального масштаба. Формирование туристического кольца на Юге России может стать основой межрегионального туристско-рекреационного кластера на базе природных ресурсов Кавказских Минеральных Вод, Кабардино-Балкарии и Карачаево-Черкесии [14].

Участие в кластере региональных экономических систем способствует реализации конкурентных преимуществ территорий, приводит к росту собственных доходов региональных бюджетов, обеспечивает ускоренное социально-экономическое развитие регионов базирования кластера, активизирует развитие малого и среднего предпринимательства.

Активизация интеграционного сотрудничества регионов СКФО, в первую очередь, должна опираться на кооперацию предприятий агрокомплекса. Поскольку Северный Кавказ является индустриально-аграрным регионом, то для него перспективна политика аграрного импульса. Развитие сельскохозяйственного производства должно стимулировать не только расширение позиций регионов на местном локальном рынке, но и на внутрироссийском, и даже внешнем. Именно этот сектор экономики составляет основу спроса на межрегиональном рынке. Северный Кавказ может стать регионом продовольственных поставок, регионом-донором продовольствия. Для этого есть и биоклиматический, и ресурсный, и кадровый потенциал с исторически сложившимися трудовыми навыками. Основой коренных изменений, необходимых для развития агробизнеса, должно стать участие в долгосрочных федеральных программах, а именно в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг., утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 № 717 [5].

Перспективными формами межрегиональной агропромышленной интеграции являются региональные ассоциации сельхозтоваропроизводителей и переработчиков, отраслевые агропромышленные союзы, межрегиональные ассоциации, межрегиональные агрохолдинги, финансово-промышленные группы. Особое значение приобретают межрегиональные финансово-агропромышленные кластеры, объединяющие хозяйствующие субъекты АПК отдельных регионов, составляющие сельскохозяйственный, перерабатывающий, торговый и финансово-кредитный блоки и пред-

усматривающие интеграционное взаимодействие аграрного, промышленного, торгового и банковского капиталов [10].

Для Ставропольского края и республик Северного Кавказа наиболее приемлемыми могут быть отраслевые агрохолдинги, где производители сырья, сохраняя свои самостоятельные балансы, объединяются по экономическим интересам вокруг заводов, выступая как головные предприятия, сосредоточивая в своих руках производство, переработку и реализацию продукции, соблюдая интересы всех структур, беря на себя кредитование и материально-техническое обеспечение производителей сырья [11; 12].

Понятие «агрохолдинг» подразумевает создание полной цепочки: от производства сельскохозяйственной продукции до последующей переработки и сбыта – на основе капитализации локальных агроресурсов и использования достижений научно-технического прогресса в АПК.

Агрохолдинги, являясь одной из эффективных форм вертикально интегрированных объединений экономически и технологически взаимосвязанных сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, торговых организаций, способствуют снижению издержек, диверсификации рисков хозяйственной деятельности, предотвращению банкротств, сглаживанию сезонности сельскохозяйственного производства. Агрохолдинговая интеграция повышает уровень интенсификации сельскохозяйственного производства, ведет к притоку инвестиций в АПК и, в конечном итоге, обеспечивает конкурентоспособность интегрирующихся бизнес-структур.

Укрепление интеграционных взаимоотношений регионов СКФО неразрывно связано с опережающим развитием ключевых инфраструктурных секторов: транспорта и энергетического комплекса.

Почти для всех регионов СКФО характерна проблема энергодефицитности, преодоление которой возможно на основе кооперации с регионами, обеспеченными энергоресурсами. Реализация энергетической стратегии округа опирается на создание единой вертикально интегрированной энергосистемы СКФО, объединяющей электросетевые, энергосбытовые и генерирующие мощности в эффективно функционирующий комплекс с общим центром управления. Это позволит повысить надежность и качество энергоснабжения; обеспечить энергобезопасность и снизить энергодефицитность регионов; осуществлять эффективное управление инвестициями и, в целом, координацию развития энергокомплекса Северного Кавказа.

Следующий приоритет межрегионального сотрудничества – это развитие транспортной инфраструктуры. В рамках Федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы

России (2010–2020 годы)» [2] предусмотрены реконструкция и строительство шести аэродромных комплексов аэропортов Северо-Кавказского федерального округа – Минеральные Воды, Ставрополь, Махачкала, Магас, Нальчик, Владикавказ. Кроме того, развитие на территории СКФО транспортно-логистической инфраструктуры предполагает повышение пропускной способности транспорта за счет строительства скоростных железнодорожных и автодорожных магистралей. Большие перспективы имеет встраивание Северного Кавказа в международный транзитный коридор «Север – Юг», который соединит Россию и Европу с государствами Персидского залива и Центральной Азии. К реализации инфраструктурных планов привлечены крупнейшие российские компании и инфраструктурные монополии.

Таким образом, интенсификация интеграционного взаимодействия между регионами и формирование единого экономического пространства является неотъемлемой частью модернизации экономики России. Экономическая интеграция регионов предполагает их сотрудничество в целях более эффективного использования локальных ресурсов благодаря созданию комфортных условий для осуществления эффективной предпринимательской деятельности на рынках взаимодействующих регионов. В результате эффективного интеграционного сотрудничества взаимодействующие бизнес-структуры получают возможность расширить границы хозяйственного пространства за счет увеличения размеров рынка; повысить производительность труда на основе углубления межрегиональной специализации; минимизировать трансакционные издержки и пр.

К потенциальным эффектам интеграции для регионов можно отнести возможность выхода из депрессивного состояния, достижение самодостаточности и обеспечение экономической безопасности регионов; реализацию конкурентного потенциала территории на основе более рационального и эффективного использования локальных ресурсов; реализацию совместных крупных инвестиционных проектов; расширение границ экономического пространства; повышение уровня жизни населения и т.д.

Стимулирование интеграционной активности возможно на основе повышения качества экономического пространства за счет совершенствования действующего инфраструктурного комплекса, обеспечивающего и обслуживающего интеграционное взаимодействие регионов. В этой связи представляется целесообразным развитие объектов транспортной инфраструктуры, образование логистических центров, развитие телекоммуникационных технологий, создание и поддержка существующих «мягких» интеграционных форм пространственной организации

(межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия, межрегиональных финансово-промышленных групп, внутри- и межотраслевых объединений и т.д.).

Процессы межрегиональной интеграции должны быть подкреплены государственной поддержкой в форме институциональной и законодательно-правовой базы. Создание единого инструментария и административно-управленческого стимулирования экономического сотрудничества регионов СКФО должно быть направлено на разработку общей для округа стратегии интеграционных процессов, которая должна стать синтезом индивидуальных региональных программ развития с учетом уникальных особенностей и собственных приоритетов каждой территории.

Таким образом, интеграционные взаимоотношения на региональном и субрегиональном уровнях создают реальную возможность разработки и реализации масштабных инвестиционных проектов, способствуют преодолению депрессивности экономики, содействуют углублению специализации и укреплению межрегиональных хозяйственных связей. Оптимальный набор стратегических направлений активизации интеграционных процессов регионов СКФО должен быть максимально взвешенным и продуманным с учетом местных ресурсов, институциональной инфраструктуры, а также специфических для данного макрорегиона рисков. Результирующей целью интеграции является формирование эффективно организованного единого экономического пространства, способного обеспечить саморазвитие и максимальную отдачу конкурентного потенциала интегрирующихся территорий и национальной экономики в целом.

Литература

1. О внесении изменений в перечень федеральных округов, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г. № 849, и в Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2008 г. № 724 «Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти»: Указ Президента Российской Федерации от 19.01.2010 № 82.
2. О федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)»: постановление Правительства Российской Федерации от 05.12.2001 № 848 (ред. от 22.04.2010).
3. О создании туристического кластера в Северо-Кавказском федеральном округе, Краснодарском крае и Республике Адыгея: постановление Правительства Российской Федерации от 14.10.2010 № 833 (ред. от 26.09.2012).
4. О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Россий-

- ской Федерации (2011–2018 годы)»: постановление Правительства Российской Федерации от 02.08.2011 № 644.
5. О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы: постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 № 717.
 6. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 06.09.2010 № 1485-р.
 7. Бакланов П. Я. Интеграционные и дезинтеграционные процессы на Дальнем Востоке России // Региональные исследования. 2002. № 1. С. 11–19.
 8. Гусев А. Ослабленная экономическая интеграция регионов России – угроза территориальной целостности страны // Общество и экономика. 2011. № 10. С. 50–66.
 9. Канцеров Р. А., Гедиев К. Т. Кластерный подход к формированию региональной системы развития малого предпринимательства // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 38. С. 45–48.
 10. Керашев А. А., Мокрушин А. А. Векторы межрегиональной агропромышленной интеграции в контексте глобализации Южно-Российской экономики // Вестник Адыгейского государственного университета. 2008. № 2.
 11. Липина С. А. Стратегические приоритеты социально-экономического развития Республик Северного Кавказа: пути и методы их достижения. М.: УРСС, ЛКИ, 2010. С. 347. – 432 с.
 12. Новицкий И. Я. Управление этнополитикой Северного Кавказа. Краснодар, 2011. – 270 с.
 13. URL: <http://www.eeskfo.ru>.
 14. URL: <http://tppnakmv.ru>.
- References**
1. On Amendments to the list of federal districts, approved by Presidential Decree of May 13, 2000 № 849 and Presidential Decree of May 12, 2008 № 724 «Issues of system and structure of federal executive bodies»: Presidential Decree of 19.01.2010 № 82.
 2. Federal Target Program «Development of transport system of Russia (2010–2020)»: Russian Federation Government Resolution of 05.12.2001 № 848 (as amended on 22.04.2010).
 3. On creation of a tourism cluster in the North Caucasus Federal District, Krasnodar region and the Republic of Adygea: RF Government Resolution 14.10.2010 № 833 (as amended on 26.09.2012).
 4. Federal Target Program «Development of domestic tourism in the Russian Federation (2011–2018 years)»: Resolution of the RF Government of 02.08.2011 № 644.
 5. On the State program of agricultural development and regulation of agricultural products, raw materials and food for 2013-2020: RF Government Decree of 14.07.2012 № 717.
 6. On approval of the Strategy for Socio-Economic Development of the North Caucasus Federal District until 2025: RF Government Decree of 06.09.2010 № 1485-p.
 7. Baklanov P. Ya. (2002) Integration and disintegration processes in the Far East of Russia. *Regional Studies*, no 1, pp. 11–19.
 8. Gusev A. (2011) Weak economic integration of regions of Russia – a threat to the territorial integrity of the country. *Society and Economy*, no 10, pp. 50–66.
 9. Kantserov R. A., Gediev K. T. (2011) The cluster approach to the formation of a regional system of small business development. *National interests: priorities and security*, no 38, pp. 45–48.
 10. Kerashev A. A., Mokrushin A. A. (2008) Vectors interregional agricultural integration in the context of globalization, the South Russian economy. *Herald Adyghe State University*, no 2.
 11. Lipina S. A. (2010) Strategic priorities of socio-economic development of the North Caucasus: the ways and means of achieving them, pp. 347–432.
 12. Novitsky I. Ya. (2011) Manage ethnopolitics North Caucasus, p. 270.
 13. URL: <http://www.eeskfo.ru>.
 14. URL: <http://tppnakmv.ru>.

В

опросы теории и практики управления

УДК 351/354

Ю. В. Рагулина,

доктор экономических наук, профессор,
проректор по науке Московской
академии предпринимательства при
Правительстве Москвы, Россия

Н. С. Авакян,

бакалавр факультета «Государственное
и муниципальное управление»
Финансового университета при
Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия

Ж. Н. Скакова,

бакалавр факультета «Государственное
и муниципальное управление»
Финансового университета при
Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: jasmina.sk@rambler.ru

Предоставление государственных услуг в электронном виде

Аннотация

Цель работы. На основе анализа информационных технологий изучить особенности предоставления государственных услуг в электронном виде.

Материалы и методы. Рассмотрена роль электронных услуг в государственном управлении, проанализированы проблемы предоставления электронных услуг.

Результат. Определены задачи и основные принципы эффективного предоставления государственных услуг в электронном виде.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы органами власти для повышения эффективности предоставления государственных услуг в электронном виде.

Ключевые слова: государственные услуги, электронное государство, электронные услуги, информационные технологии.

Questions of the Theory and Practice of Management

Yu. V. Ragulina,

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Vice Rector for Research of the Moscow
Academy of Entrepreneurship under the
Government of Moscow, Moscow, Russia

N. S. Avakyan,

Bachelor Faculty of State and Municipal
Management, Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia

Provision of the state services in electronic form

J. N. Skakova,

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

Abstract

Purpose of the work. *Thesis objectives to determine the information technology explore the features of the provision of public services in electronic form.*

Materials and methods. *Consider the role of the electronic services in the government management. Analyzed the problems of the electronic service's providing.*

Results. *Defined the objectives and main principles of the effective provision of the government services in electronic form.*

Conclusion. *Research results can be used by the authorities to improve the efficiency of public services in electronic form.*

Keywords: *state services, electronic state, electronic services, information technologies.*

В условиях перехода к интенсивному использованию информационных и коммуникационных технологий происходит сетизация социально-экономических отношений. За последние десять лет произошло лавинообразное освоение сети Интернет гражданами России, бизнес-сообществом и государством. Качественно новая среда взаимоотношений в сфере обмена информацией, развития экономики и предоставления государственных услуг позволила упростить и ускорить процессы социально-экономического взаимодействия. В рамках проведения административной реформы идет активная работа по повышению эффективности предоставления государственных услуг, включающая их регламентацию, стандартизацию и пр. Немаловажным фактором эффективного предоставления государственных услуг в современном мире является использование информационно-коммуникационных технологий в целом и электронного правительства, в частности. Электронный формат – это, пожалуй, единственный приемлемый способ предоставления государственных услуг. Важную роль в этом процессе сыграло внедрение информационных технологий в деятельность федеральных органов государственной власти. В министерствах и ведомствах созданы основы современной информационно-технологической инфраструктуры, формируется организационно-методическое и кадровое обеспечение эффективного использования информационных технологий. В основе повышения эффективности использования этих технологий лежит федеральная целевая программа «Электронная Россия», реализация которой позволяет сформировать необходимые условия внедрения информационных технологий на качественно новом уровне как между государством и гражданами, так и между государством и бизнесом.

Концепция Нового государственного управления опирается на ряд принципов, одним из которых выступает принцип ориентации государства на клиента.

В соответствии с этим принципом из различных ситуаций взаимодействия граждан с государством (политические, этические, экономические, правовые, властно-распорядительные, карьерные, кадровые, бытовые и др.) выбирается такой срез, при котором либо граждане просят или требуют от государства что-либо для них сделать (не сделать), либо государство понуждает граждан что-либо сделать (не сделать) во имя общественного блага, истолковываемого как «общественная необходимость»¹.

В широком смысле, как только гражданин вступает в указанные взаимоотношения с государством, он превращается в клиента, получателя государственных услуг. Конечно, взаимоотношения граждан с государством намного шире и многообразнее, чем принципал-агентские отношения, и изменению в сторону ориентации государства на граждан должны подвергаться все аспекты этих отношений. Однако практически все современные реформы государственного управления акцентируют внимание именно на оказании государственных услуг, на повышении качества таких услуг. Можно сказать, что оказание государственных услуг, опирающееся на принцип ориентации государства на клиента, является в настоящее время одним из наиболее востребованных как в теоретическом, так и в прикладном плане. Накопленный в разных странах опыт предоставления государственных услуг, равно как и теоретическое осмысление этого опыта могут быть разделены на ряд направлений оказания государственных услуг, в каждом из которых имеются свои проблемы и достижения. Как лучше выделить эти направления, какие достижения наиболее значимы, какие проблемы имеют общий и какие частный характер? Единства в ответах на эти вопросы до настоящего времени нет, несмотря на обилие литературы по данной теме, на огромный экспертный интерес к технологиям оказания государственных услуг, на широкое общественное внимание как к положительным примерам оказания

¹ Бутова Т. В., Ерхов М. В. Власть и бизнес в современном обществе. М., 2007. С. 42–78.

услуг, так и к случаям низкого качества государственных услуг, прямого игнорирования обоснованных требований граждан.

Все более широкое применение в управленческой деятельности и, прежде всего, в органах государственного управления находят современные информационные технологии, федеральные и региональные информационно-управляющие системы, видеоконференцсвязь и ситуационные центры (СЦ). Актуальность создания СЦ обусловлена многими факторами, в том числе необходимостью комплексного подхода к вопросам управления, сбалансированного сочетания федеральных и региональных интересов при решении экономических и социальных проблем, принятия решений в условиях дефицита времени. С этой целью и создаются ситуационные центры, которые представляют собой инновационный комплекс методических, информационных, технологических и аппаратно-программных средств, предназначенных для обеспечения работы руководителей или групп экспертов. В постсоветский период работа по созданию ситуационных центров активизировалась уже в 1993 г., когда началось проектирование специализированного СЦ Совета безопасности Российской Федерации. Для повышения эффективности его функционирования был разработан ряд информационно-аналитических систем, позволяющих, используя методы ситуационного анализа и средства анализа и ранжирования угроз национальной безопасности, подготавливать информационно-аналитические материалы. В то же время стали создаваться СЦ полномочного представителя Президента Российской Федерации в федеральных округах².

В настоящее время все это звучит так: «Проблема внедрения современных информационно-коммуникационных технологий в отечественном сегменте Интернет-пространства с целью создания эффективных и доступных для российского общества каналов взаимодействия с государством и властью». Концепция Нового государственного управления опирается на ряд принципов, одним из которых выступает принцип ориентации государства на клиента.

В фокусе исследования находятся граждане как потребители услуг, а потому необходимо принять во внимание то обстоятельство, что зачастую государства, потратив огромные суммы денег для предоставления гражданам возможности получать ту или иную услугу электронно, обнаруживают, что те по различным причинам ею не пользуются или используют не в полном объеме. Поэтому объектом наблюдения являются люди, использующие предлагаемые средства информационных технологий для получения доступа к государственным услугам. Соответственно, следует оценивать доступные онлайн-сервисы, способы предоставления услуг (например, через Интернет или мобильные теле-

фоны) и общую способность населения страны потреблять такие услуги.

Главным направлением деятельности органа исполнительной власти является предоставление услуг гражданам. Соответственно, понятие эффективности деятельности государственного органа неразрывно связано с эффективностью предоставления государственных услуг. Современные информационно-коммуникационные технологии являются серьезным инструментом для повышения эффективности оказания государственных услуг, который, однако, необходимо уметь грамотно применять. По результатам оценки эффективности предоставления органом исполнительной власти электронных государственных услуг можно судить об эффективности его деятельности в целом. Говоря об оценке электронного правительства, необходимо отметить неоднозначность самого понятия его эффективности.

Эффективность электронного правительства оценивается в двух ключах: 1) оценка готовности электронного правительства и 2) оценка социально-экономических эффектов, оказываемых электронным правительством.

Проведение первой оценки сводится к определению критериев правильного, «готового» электронного правительства и сопоставлению с ними действующей модели. Действующий метод здесь – экспертная оценка. Степень зрелости электронных государственных услуг, предоставляемых органом исполнительной власти, говорит, во-первых, о том, насколько его руководство следует Концепции формирования в Российской Федерации электронного правительства и исполняет поставленные в связи с этим задачи, а во-вторых, о степени удовлетворенности граждан как целевых получателей государственных услуг. Оценка сайта по своим методам очень похожа на оценку готовности электронного правительства; по большому счету, ее можно было бы назвать «оценка готовности сайта». Для составления методологии такого оценивания необходимо четко представлять, каким критериям должен удовлетворять идеальный сайт органа власти. Немногие исследователи в этом признаются, но, как правило, изначально (в головах или на бумаге) создается модель портала, и реально существующие сайты оцениваются в баллах, в зависимости от степени их соответствия этой модели. Собственно содержание порталов государственных органов регламентируется Федеральным законом Российской Федерации от 9 февраля 2009 г. № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления». Однако необходимо осознавать, что, помимо содержания и полноты предоставляемых сведений, существует ряд опций, позволяющих упростить взаимодействие граждан с государственным

² Пухова М. М., Свиридова Е. С. Особенности взаимодействия институтов гражданского общества и средств массовой информации с государственными органами // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2013. № 10. С. 64–68.

органом. Речь идет об удобстве и простоте навигации по сайту, опциях для лиц с ограниченными возможностями, даже цветовое решение и размер шрифта играют здесь не последнюю роль. Выбираемые критерии должны отвечать стандартным признакам: четкость, однозначность, адекватность и т.п. Каждый критерий имеет свою балльную шкалу, каждая ступень которой детально описана (например, «по критерию «поддержка иностранных языков» 3 балла соответствуют полной переведенной версии сайта на два и более иностранных языка, 2 балла – полному переводу на один язык, 1 балл – переводу на иностранный язык отдельных разделов сайта, 0 баллов – отсутствие перевода»), – чем детальнее пояснение, тем ниже вероятность влияния субъективного фактора на результаты оценки. Оценка эффективности электронного правительства позволяет проанализировать эффективность деятельности государственного органа более комплексно: сопоставляя полученные результаты, как социальные, так и финансовые, с первоначальными целями и затратами, можно получить детальную картину результативности и экономической эффективности деятельности органа исполнительной власти. Оценивать эффективность электронного правительства следует по двум основным категориям: выгоды граждан и бизнеса (качественные и финансовые) и финансовые выгоды государства. Под выгодами граждан от электронного правительства подразумеваются эффекты, оказываемые электронным правительством на институт государственных услуг, в том числе простота и удобство получения государственных услуг посредством электронного правительства, доступность органов государственной власти и пр. Финансовые выгоды потребителей – это то, насколько уменьшились издержки получения государственных услуг вследствие внедрения электронного правительства.

Финансовые выгоды государства вообще и агентств, в частности, представляют собой снижение затрат как на предоставление услуг, так и на взаимодействие, рост дохода, а также экономическую эффективность программ в рамках реализации направлений электронного правительства. Данный блок, по понятным причинам, крайне важен для оценки деятельности органов исполнительной власти: эффективность расходов

бюджетных средств всегда входила в число приоритетных направлений государственной политики.

Таким образом, получается трехкомпонентная система оценки эффективности электронного правительства страны или региона.

Подход охватывает основные стороны: в нем присутствует и обратная связь от конечных потребителей услуг, и оценка экономической эффективности, особенно важная для государства в условиях кризиса.

Литература

1. *Бутова Т. В., Ерхов М. В.* Власть и бизнес в современном обществе. М., 2007. С. 42–78.
2. *Пухова М. М., Свиридова Е. С.* Особенности взаимодействия институтов гражданского общества и средств массовой информации с государственными органами // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2013. № 10. С. 64–68.
3. Электронное правительство: взаимодействие государственного и частного секторов. Российско-французский семинар. URL: <http://www.tadviser.ru>.
4. Электронное правительство, электронное государство, информационное общество и административная реформа: понятия, основные элементы, взаимосвязь. URL: <http://cmo.khabkrai.ru>.

References

1. Butova T. V., Erkhov M. V. (2007) Government and business in modern society, pp. 42–78.
2. Pukhova M. M., Sviridova E. S. (2013) Features of the interaction of civil society and the media with authorities. *State and municipal management in the twenty-first century: theory, methodology, practice*, no 10, pp. 64–68.
3. Electronic government: the interaction of public and private sectors. Russian-French seminar. URL: <http://www.tadviser.ru>.
4. Electronic government, information society and administrative reform: concepts, basic elements, the relationship. URL: <http://cmo.khabkrai.ru>.

УДК 37:014

С. Г. Алексеева,
кандидат экономической наук,
профессор кафедры «Государственное
и муниципальное управление»
факультета «Государственное
управление и менеджмент»,
Московский Государственный
Открытый Университет
имени В. С. Черномырдина, Россия;
e-mail: papka5@mail.ru

О. Ю. Ермоловская,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Мировая и
региональная экономика», Московская
академия предпринимательства при
Правительстве Москвы, Россия;
e-mail: ermoy@mail.ru

Анализ и перспективы развития системы образования в Российской Федерации

Аннотация

Цель работы. Анализ состояния системы образования в России.

Материалы и методы. Статистические данные, характеризующие современное состояние системы образования в Российской Федерации.

Результат. Дана характеристика системы образования России: оборот рынка коммерческого высшего образования, число общеобразовательных учреждений, в т.ч. негосударственных; численность обучающихся.

Заключение. Рассмотрены проблемы системы образования и определены пути ее модернизации.

Ключевые слова: современное образование, государственная образовательная политика, система образования, высшее коммерческое образование, высшее профессиональное образование, общеобразовательные учреждения, федеральная программа развития образования, рынок образовательных услуг, модернизация образования.

S. G. Alekseeva,
Candidate of Economic Sciences,
professor of State and Municipal
Management, faculty
Governance and Management,
Moscow State Open University
after V. S. Chernomyrdin, Russia;
e-mail: papka5@mail.ru

O. Yu. Ermolovskaya,
Candidate Economic Sciences, associate
professor of Global and Regional
economies, Moscow Academy of
Entrepreneurship under the
Government of Moscow, Russia;
e-mail: ermoy@mail.ru

Analysis and perspectives of development the education system in the Russian Federation

Abstract

Purpose of work. Analysis of a condition of the education system in Russia.

Materials and methods. Statistical data describing the modern state the education system in the Russian Federation.

Results. The characteristic of the system of education in Russia: commercial market turnover of higher education, the number of educational institutions, non-governmental, the number of students.

Conclusion. Considers the problems the education system and the ways of its modernization.

Keywords: modern education, state educational policy, educational system, higher commercial education, higher professional education, pertaining to general education institutions, federal program of the education development, educational service market, modernization of education.

Образование всегда было и остается неотъемлемой и важной сферой человеческой деятельности. В этой области заняты одновременно около миллиарда учащихся и пятидесяти миллионов педагогов. Являясь фактором социально-экономического прогресса, образование относится к приоритетным аспектам политики государства.

От уровня образования напрямую зависит качество трудовых ресурсов, следовательно, и состояние экономики. Образование выступает фактором воспроизводства социально-профессиональной структуры общества. Формирование общей культуры является условием любой профессиональной подготовки в будущем, создает условия и предпосылки для социальной мобильности человека или социальной группы. Современное образование – это одно из средств решения важнейших проблем не только общества, но и отдельных индивидов. Требования общества к образованию выражаются в системе принципов государственной образовательной политики. Целью государственной политики в этой сфере является создание условий для реализации гражданами своих прав на образование, по своей структуре и качеству соответствующее потребностям развития экономики и гражданского общества.

Право на образование является одним из основных и неотъемлемых конституционных прав граждан Российской Федерации. Закон Российской Федерации от 10 июля 1992 года № 3266-1 «Об образовании» подтверждает, что область образования является приоритетной.

К 2013 г. Россия оказалась на 35-ом месте в мировом рейтинге высшего образования (20 лет назад страна была третьей в этом списке). При этом доля ВВП, направляемая на образование, в России выше, чем в Японии, где высшее образование считается обязательным: у японцев этот показатель составляет 3,6%, у нас – 3,8%, в США на образование тратят 6% ВВП, в Германии – около 5%.

Согласно официальным данным, расходы бюджета Российской Федерации на образование за последние 15 лет в абсолютных цифрах выросли почти в 30 раз: с 18,5 млрд рублей в 1997 г. до 552,4 млрд в 2011 г. По итогам 2012 г. расходы на образование могут составить 603,5 млрд рублей. В общемировом рейтинге вузов, включающем 500 крупнейших вузов, МГУ имени Ломоносова занимает 93-ю позицию. Тройку лидеров составляют Гарвард, Кембридж и Оксфорд.

Систему образования в России характеризуют и некоторые факты: 55% опрошенных россиян работают не по специальности, в неформальном секторе эта цифра достигает 73%. Выявлен и полный провал среднего образования: полученная профессия не пригодилась 67% россиян.

Только четверть опрошенных удовлетворены своей зарплатой.

В июле 2012 г. компания DISCOVERY Research Group провела исследование российского рынка высшего коммерческого образования. В России 60% всех учебных заведений высшего профессионального образования являются государственными, 40% – негосударственными. При этом 84% студентов обучаются в государственных и 16% – в негосударственных вузах. На начало 2010–2011 учебного года во всех вузах обучалось 5 848,7 тыс. человек. 63% всех студентов обучались на контрактной основе, из них около 55% – в государственных и 18% – в негосударственных учебных заведениях высшего профессионального образования.

По оценкам DISCOVERY Research Group, в 2011 г. оборот рынка коммерческого высшего образования России составил 197,2 млрд руб., 71% стоимостного объема рынка пришлось на государственные и муниципальные учебные заведения высшего профессионального образования.

В 2011 г. число общеобразовательных учреждений (без вечерних (сменных) общеобразовательных учреждений) сократилось на 4,7% и составило 47 146 единиц. Увеличились число государственных и муниципальных гимназий (на 0,9%), лицеев (на 1,5%) и численность обучающихся в них.

По сравнению с 2010 г. увеличилось число негосударственных общеобразовательных учреждений (на 3,3%) и составило 687 единиц.

В 2011 г. в Российской Федерации наблюдался рост общего числа образовательных учреждений среднего профессионального образования. По сравнению с 2010 г. их число возросло на 2,6% и составило 2 925 единиц. Основной прирост дали государственные и муниципальные образовательные учреждения – на 79 единиц (на 3,1%). Сократилось число негосударственных образовательных учреждений. В то же время темпы их сокращения замедлились: в 2010 г. число негосударственных образовательных учреждений уменьшилось на 12,6%, в 2011 г. – на 1,5%.

Продолжается тенденция по сокращению числа учреждений высшего профессионального образования, при этом число государственных и муниципальных образовательных учреждений уменьшилось на 2,9%, а негосударственных – на 3,5%.

Прием в государственные и муниципальные образовательные учреждения высшего профессионального образования в 2011 г. сократился на 137,7 тыс. чел. (на 11,5%) в основном за счет студентов, принятых на заочную форму обучения (сокращение составило 97,6 тыс. человек, или 18,9%). Численность принятых на дневную форму обучения уменьшилась на 23,9 тыс. человек, или на 3,8%.

Прием на обучение в образовательные учреждения высшего профессионального образования (государственные, муниципальные и негосударственные) за счет бюджетов всех уровней в 2011 г. составил 1 207,4 тыс. человек и сократился по сравнению с 2010 г. на 192,1 тыс. человек, или на 13,7%. Численность принятых с полным возмещением стоимости обучения сократилась до 696,6 тыс. человек и составила 57,7% от общего числа принятых.

В ноябре 2010 г. на заседании Президиума Правительства Российской Федерации Владимир Путин заявил, что на мероприятия федеральной программы развития образования в Российской Федерации в 2011–2015 гг. будет выделено 137 млрд рублей.

Нынешняя обстановка на рынке образовательных услуг характеризуется рядом крупных проблем: «демографическая яма» – сокращение количества студентов в российских вузах; удорожание коммерческого образования и сокращение бюджетных мест в высших учебных заведениях; коррупция в вузах; превращение образования из желаемого в необходимое; противоречивые оценки единого государственного экзамена; низкий уровень заработных плат.

Демографический спад в наибольшей степени затронул общеобразовательную школу: число учеников уменьшилось за десять лет с 22 до 14 млн. В ближайшие годы сокращение общей численности учащихся начнется на всех уровнях профессионального образования: количество абитуриентов к 2010 г. по сравнению с 2006 г. сократилось вдвое. К 2015 г. прогнозируется дальнейшее сокращение.

Прогнозируемые цифры таковы: к 2015 г. число учащихся вузов уменьшится почти на один миллион человек. Количество студентов вузов может сократиться с 6,3 млн чел. (2012 г.) до 5,5 млн чел. (2015 г.). По программам же начального и среднего профобразования увеличится с 2,9 млн до 2,7 млн чел.

Затраты на образование на одного студента растут вследствие роста капиталоемкости производства и соответствующего оснащения вузов все более дорогим оборудованием и расходными материалами для лабораторий. Как следствие удорожания образования оно становится менее доступным.

В настоящее время средний балл абитуриентов в российские вузы находится на уровне школьной тройки. В большинстве вузов сегодня наблюдается конкурс на одно место менее 2-х человек.

Важной проблемой высшего образования является и диспропорция в подготовке специалистов по профессиям. Остается тяжелой ситуация в рамках инженерных специальностей.

Характерным для российского высшего образования является значительный возраст профессорско-преподавательского состава и менеджеров вузов: 38,6% работающих старше 65 лет. За последние годы оживился приток молодежи в вузы, но темпы естественного старения пока выше динамики обновления профессорско-преподавательских кадров.

При этом, как ни парадоксально, рост бюджетной обеспеченности не способствует обновлению кадров в образовании: чем лучше идут дела, тем меньше находится желающих освободить свои места, предоставляя возможность карьерного роста молодым.

По данным Росстата, средняя зарплата в российской системе образования в 2009 г. составляла 13,3 тыс. рублей в месяц, в том числе: в среднем профессиональном образовании – 15,7 тыс. рублей; в высшем профессиональном образовании – 20,2 тыс. рублей.

По данным Росстата, средняя зарплата в российской системе образования в марте 2010 г. составляла 13,5 тыс. рублей в месяц.

Определяя пути модернизации образования, необходимо задавать целевые ориентиры и расчетное время. Доля российских вузов на мировом рынке образования должна вырасти до 10%.

Годовой доход преподавателей высших учебных заведений должен быть сравним с доходами коллег в высокоразвитых государствах. Не менее 25% объема финансирования сферы высшего образования должно осуществляться со стороны реального сектора экономики (сейчас эта доля менее 5%).

Речь идет о целевой подготовке специалистов, финансировании конкретных программ профессионального образования, фондах целевого капитала и других способах проявления инвестиционной заинтересованности бизнеса в деятельности образовательных учреждений. Доля НИР и НИ-ОКР в структуре доходов ведущих университетов должна составить не менее 25%.

Для достижения вышеперечисленных результатов в Российской Федерации будет реализована новая программа – «Развитие образования». Четверть всех российских вузов будут приспособлены для обучения инвалидов, пять высших учебных заведений страны войдут в первую сотню ведущих мировых рейтингов.

Десять лучших вузов к 2015 г. смогут получить дополнительное финансирование из государственного бюджета. Повысится стипендия студентов. Российские студенты будут получать льготное кредитование. Такие сопутствующие образовательные кредиты могут уже выдавать Сбербанк России и ряд иных финансовых учреждений. Возрастет объем финансирования из бюджета федерального уровня в течение 2013–2020 гг.

Таким образом, основные направления развития профессионального образования: оптимизация сети учреждений профессионального образования; организация центров профквалификаций; переход на нормативное финансирование (не менее половины учреждений); государственная поддержка кредитования образования и пр.

Литература

1. Об образовании: ФЗ № 3266-1 от 10 июля 1992 года.
2. Главные события в современном образовании 2004–2011 гг. Сайт «Образование в России».
3. Ильинский И. М. О ситуации, некоторых прогнозах и стратегиях развития негосударственного высшего профессионального образования в России в связи с демографической ямой // Знание. Понимание. Умение. 2010. № 4.
4. Профессиональное образование в России и за рубежом: научно-образовательный журнал. 2010. № 1.
5. Росстат. Сайт российской статистики. URL: СТАТИСТИКА.ru.
6. Высшее образование: повестка 2008–2016 // Эксперт. № 32. URL: expert.ru.

References

1. Education: Federal Law № 3266-1 dated 10 July 1992.
2. Main events in Modern Education 2004–2011 years. Website «Education in Russia».
3. Plinskiy I. M. (2010) About a situation, some forecasts and strategies for development of non-state higher education in Russia in connection with demographic pit. *Knowledge. Understanding. Skill*, no 4.
4. *Professional education in Russia and abroad* (2010), no 1.
5. Federal State Statistics Service. Website Russian statistics. URL: СТАТИСТИКА.ru.
6. Higher Education: An Agenda 2008–2016 years. *Expert*, no 32. URL: expert.ru.

УДК 339.5

Р. И. Зименков,
доктор экономических наук,
профессор, Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы,
Россия

Роль и место США в международной торговле научно-техническими знаниями

Аннотация

Цель работы. Анализ роли США в международной торговле технологиями.

Материалы и методы. Анализ форм международной передачи технологии (франчайзинг, инжиниринг, лизинг, кооперация).

Результат. Рассмотрены основные показатели НИОКР США, определяющие научно-технический потенциал страны.

Заключение. Показаны каналы передачи технологий, объем и динамика этой торговли, главные торговые партнеры США в этой области.

Ключевые слова: НИОКР США, международная передача технологии, патенты, лицензии, секреты производства, администрация Б. Обамы.

R. I. Zimenkov,
Doctor of Economic Sciences,
Professor, Moscow Academy of
Entrepreneurship under the
Government of Moscow,
Russia

The role and place of the U.S. in international trade scientific and technical knowledge

Abstract

Purpose of work. The article is devoted to analysis of the U.S. role in international trade in technology.

Materials and methods. Analysis of the forms of international technology transfer (franchising, engineering, leasing, cooperatives).

Results. Considers the main indicators of U.S. Research and Development, defining scientific and technical potential of the country.

Conclusion. The channels of transfer of technology, volume and dynamics of this trade, leading U.S. trade partners in this field are shown.

Keywords: U.S. Research and Development, international transfer of technology, patents, licenses, know-how, B. Obama administration.

В настоящее время влияние прогресса науки и техники на социальное и экономическое развитие мирового хозяйства достигло принципиально нового уровня. В первую очередь это проявляется в глобализации мирохозяйственных связей, в возрастании степени интернационализации мировой экономики. Этот процесс обусловлен наступлением нового этапа НТР, непосредственно связанного с технологическим прорывом во многих областях, и в особенности в области компьютеризации. Возрастает значение и современных производственных технологий, которые во многом

определяют экономическое положение той или иной страны. Международный технологический обмен постоянно возрастает в количественном и качественном выражении, охватывая многие развитые государства и новые индустриальные страны.

К началу XXI века США сохранили за собой статус экономической сверхдержавы, укрепив его в последние десятилетия путем динамичного развития «новой экономики», основанной на масштабном использовании информационных, телекоммуникационных и других передовых тех-

нологий, упрочили свои позиции лидера в сфере инноваций и привлечения прямых иностранных инвестиций, неоднократно занимая ведущие позиции в рейтинге конкурентоспособности стран мира.

Важную роль в достижении сегодняшнего уровня социально-экономического развития страны сыграла внешняя торговля лицензиями и патентами, товарными знаками и нелицензионными «ноу-хау» – процесс, именуемый в научной литературе как международный обмен технологиями. Посредством этого обмена США удается повысить технологический уровень тех или иных отраслей народного хозяйства, решить задачи ускоренного технологического перевооружения экономики, расширить возможности экспорта и сократить объемы импорта, развивать и укреплять торгово-экономические связи с различными государствами на основе специализации и кооперации при производстве различных видов наукоемкой продукции.

Научно-технический потенциал США

Объем и динамика научно-технического обмена США определяются прежде всего уровнем их

научно-технического потенциала, который является крупнейшим в мире. Расходы США на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) в 2013 г. увеличились и достигли астрономической цифры – 423,7 млрд долл.¹

Выделенные ассигнования значительно превышают аналогичные расходы остальных ведущих в научно-техническом отношении стран. Так, на США приходится более 40% расходов всех стран ОЭСР и 28,3% мировых расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки².

Сохранение мирового лидерства США по объему инвестирования в НИОКР тем не менее сопровождается усилением научно-технологической мощи конкурентов, в первую очередь Китая, Японии, Республики Корея, а также ряда других стран (таблица). Наиболее резкий скачок финансового обеспечения НИОКР и укрепления позиций в сфере высоких технологий отмечен в Китае, занявшим уже в 2009 г. второе место в мире по объему финансирования НИОКР и первое – по объему экспорта высокотехнологичной продукции.

Таблица

Расходы на НИОКР в ведущих странах мира в 2011 г.

Страны	Всего, млрд долл.	Доля в ВВП, %	Государственные расходы на НИОКР, % ВВП (2012 г.)
США	405,3	2,77	0,90
Китай	153,7	1,4	-
Япония	144,1	3,3	0,78
Германия	69,5	2,3	0,91
Республика Корея	44,8	3,0	1,05
Франция	42,2	1,9	0,84
Великобритания	38,4	1,7	0,59
Индия	36,1	0,9	-
Канада	24,3	1,8	0,64
Россия	23,1	1,0	0,83

Источники: White House Office of Science and Technology Policy February 13, 2013. URL: www.ostp.gov; 2013 Global R and D Funding Forekast. RandDMagazine, 2013, p. 5; OECD. Main Science and Technological Indicators. 2013.

Лидируя по абсолютным показателям, США в то же время уступают по доле совокупных расходов на НИОКР в ВВП (2,77% в 2011 г.) таким странам, как Израиль (4,38%), Финляндия (3,78%), Швеция (3,37%), Дания (3,09%) и Германия (2,84%). Тенденция к утрате США ведущих позиций по совокупным расходам на НИОКР относительно ВВП наблюдается с конца XX века. Если в 1996 г. США по этому показателю занимали 5 место, то в 2011 г. – уже 6 место³. Однако абсолютные масштабы этих ассигнований, их

концентрация на ключевых направлениях НТП позволяют США прочно удерживать лидирующие позиции в мире.

Исходя из важного значения роли науки и технологий в социально-экономическом развитии в XXI веке и учитывая наметившееся отставание от других государств по наукоемкости ВВП, президент США Б. Обама, выступая в Национальной академии наук 27 апреля 2009 г., подписал инновационную стратегию, «где ставится задача» восстановить лидерство Америки в

¹ 2013 Global R and D Funding Forecast. Battelle. R and D Magazine, 2013, p. 5, 11.

² OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics. OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2013-63-en>.

³ Last Updated. 27 May 2013. URL: <http://oecd/disclaimer>.

фундаментальных исследованиях и разработках и повысить уровень общенациональных расходов на НИОКР до 3% ВВП.

Наряду с крупными ассигнованиями, выделяемыми на НИОКР, США также лидируют и по численности научных исследователей. В 2011 г. их численность в пересчете на полный рабочий день составила 1,5 млн человек. Однако в действительности число исследователей значительно больше, т.к. статистика США с 1985 г. не включает в их состав ученых, занятых в военных НИОКР. Необходимо также отметить, что 80% научных исследователей США работают в фирмах и в различных частных организациях.

США занимают довольно прочные позиции и по такому показателю, характеризующему их научный потенциал, как количество научных исследователей на 1 000 человек, занятых в экономике, – 9,6 человек. По этому показателю США уступали в 2010 г. таким странам, как Финляндия (17), Дания (12,6), Республика Корея (11,1), Швеция (10,9) и Япония (10,4). В то же время США превышали этот показатель по странам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (7,6), Европейского Союза (ЕС) (7,0) и России (6,3)⁴.

Бесспорно, что исследователи являются основными участниками и исполнителями проведения научных исследований и разработок. В среднем в странах ОЭСР на зарплату научных исследователей приходится половина всех средств, выделяемых на НИОКР. Таким образом, зарплата американских ученых довольно высока и соответствует престижному статусу науки в стране.

В сочетании с высоким уровнем квалификации ученых и технического оснащения научных центров это обеспечивает США ведущую роль в мировой науке, состоящей из фундаментальных и прикладных исследований.

Фундаментальные исследования, как часть НИОКР, примерно на две трети сосредоточены в высших учебных заведениях и государственных лабораториях.

Особую роль среди вузов США играют 235 крупнейших исследовательских университетов, которые готовят научные кадры и осуществляют 80% всех исследований и разработок в системе высшего образования страны. В свою очередь среди них выделяются 10 ведущих университетов с наибольшим объемом научных исследований (Массачусетский технологический институт,

Стэнфордский, Гарвардский, Нью-Йоркский, Колумбийский университеты и др.), многие из которых постоянно входят в элиту вузов планеты⁵.

В отличие от фундаментальных, прикладные исследования (опытно-конструкторские работы как часть НИОКР) осуществляются в промышленности и, прежде всего, в высокотехнологичных отраслях. Опытные-конструкторские работы выполняются преимущественно частными фирмами для создания новых продуктов, повышения производительности труда и экспансии на новые рынки. О масштабности этих исследований свидетельствует тот факт, что среди 1 000 крупнейших компаний мира по размерам затрат на НИОКР доля США составляет 38%, в то время как ЕС – 26% и Япония 22%⁶.

НИОКР в США финансируется из нескольких источников. Доля расходов на НИОКР из федерального бюджета составляет порядка 30%, бизнеса – более 60%, университетов и некоммерческих организаций – менее 10%.

Как видно, основной источник финансирования научных исследований и разработок – средства частного бизнеса США. Увеличение (с некоторыми колебаниями в отдельные годы) доли частных источников в финансировании НИОКР наблюдается с 70-х гг. прошлого столетия, когда преобладало государственное финансирование (около 60%). К началу XXI века этот показатель снизился до 28%, а доля частного бизнеса возросла, составив 2,02% ВВП. Это выше среднего показателя по странам ОЭСР (1,62%), но меньше, чем в Финляндии, Швеции, Японии и Республике Корея⁷.

Несмотря на то, что вклад американского бизнеса в общее финансирование НИОКР является крупнейшим, федеральные власти США несут главную ответственность за обеспечение фундаментальных исследований в стране и выработку государственной стратегии и политики в научной сфере. Средства частного сектора составляют всего 4% расходов на фундаментальную науку в США. За счет федерального бюджета в конце первого десятилетия XXI века финансировалось 59% всех фундаментальных исследований. Даже в кризисный период 2007–2009 гг. государственные расходы на НИОКР в США возросли с 0,99% до 1,18 ВВП. К концу первого десятилетия XXI века США возглавляли пятерку стран с государственными расходами на НИОКР, относительно ВВП превышающими 1% (США – 1,8%,

⁴ OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics. OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2013-63-en>.

⁵ Экономика США: учебник / под ред. В. Б. Супяна. М.: Магистр, 2014. С. 101.

⁶ The 2009 E.U. Industrial R and D Investment Scoreboard. November, 2009, p. 23.

⁷ OECD Estimates' Based on Research and Development Database, August 2011. Office of Science and Technology Policy. Executive Office of the President. February, 2010.

Финляндия – 1,10%, Исландия – 1,06%, Португалия и Республика Корея – 1,02%), при среднем по странам ОЭСР показателе 0,75%⁸.

Другим направлением государственных ассигнований являются военные НИОКР. Однако динамика их роста в течение первого десятилетия XXI века была крайне неравномерная. Если в 2001–2008 гг. финансирование оборонных исследований и разработок увеличивалось опережающими по отношению к совокупным затратам на НИОКР темпами, то в период 2009–2013 гг. их доля в общем объеме финансирования из федерального бюджета снизилась с 55,5% до 50,8%. А в абсолютном выражении расходы на оборонные исследования и разработки сократились до уровня, не достигающего 2006 г., т.е. до 78 млрд долл. Такая тенденция объясняется стремлением президента Б. Обамы улучшить социально-экономическое положение в стране за счет увеличения государственных расходов на гражданские цели, нежели на военные. Так, в частности, бюджетный запрос администрации Б. Обамы в 2010 г. предусматривал увеличение бюджета на гражданскую науку на 6,4% при сокращении расходов на НИОКР Министерства обороны. Такая же политика администрации США проводилась и в 2012–2013 гг.

Следует, однако, учитывать тот факт, что ассигнования на военные НИОКР оказывают двойственный характер на развитие экономики страны. С одной стороны, милитаризация наносит ущерб НТП и социально-экономическому развитию США, т.к. отвлекается огромная сумма, которая могла бы быть с большей отдачей использована для решения гражданских экономических и научно-технических проблем. С другой стороны, на базе военных исследований создается новейшая продукция военного назначения, часть которой нередко используется в мирных целях.

Необходимо отметить, что в целях повышения эффективности военных НИОКР, в условиях сокращения бюджетных ассигнований на эти цели, США активно прибегают к практике более широкого использования инновационных идей и технологий из гражданских в военных отраслях, производству в ОПК продукции двойного назначения или высокотехнологичной гражданской продукции, включению в военное производство компаний частного сектора, расширению международной кооперации американского ОПК.

Государственное финансирование НИОКР направлено не только на развитие научно-исследовательских учреждений и стимулирование

состязательности научных разработок, но и на проведение научных исследований и разработок частным бизнесом, а также на развитие связей научно-исследовательских университетов и лабораторий с промышленностью для передачи технологий и их последующей коммерциализации⁹.

Проведение научных исследований и разработок частным бизнесом стимулируется посредством льгот, специальных программ и грантов на проведение исследований в передовых отраслях науки, в том числе в сфере телекоммуникаций, биомедицины, нанотехнологий и возобновляемой энергетики. Для связи науки с промышленностью, трансферта технологий и развития инновационных производств при поддержке администрации создаются и развиваются инновационные бизнес-инкубаторы, научно-производственные кластеры (Кремневая долина в Калифорнии) и технопарки, например, Университетский городской научный центр в Филадельфии, штат Пенсильвания. В связи с многочисленностью ведущих исследований большое внимание уделяется правовому аспекту – защите прав интеллектуальной собственности, а также подготовке кадров через инвестиции в человеческие ресурсы со школьного возраста до получения высшего образования. В 2012 г. в ежегодном экономическом докладе президентом Б. Обамой была поставлена цель – вернуть США к 2020 г. первенство по доле граждан 25–34 лет, имеющих высшее образование.

Международный обмен технологиями: основные формы и каналы передачи

Дальнейшее расширение и углубление международного разделения труда неизбежно ведут к развитию научно-технического сотрудничества, т.к. в условиях НТР отдельные фирмы все больше специализируются в определенных отраслях науки и техники. В связи с этим объективно необходимым стало развитие международного обмена результатами научно-технических разработок, который превратился в специфическую область международных экономических отношений.

В современных условиях обмен научно-техническими знаниями представляет собой объективную необходимость, позволяя широко внедрить в производство новейшие достижения мировой научно-технической мысли¹⁰.

В настоящее время в мире действует целая система способов передачи технологий, однако основным инструментом, позволяющим различным по уровню развития странам приобщиться к мировому научно-техническому опыту, являются ТНК. Американские ТНК, располагающие

⁸ OECD Main Science and Technological Indicators. Date base, June 2011.

⁹ Congressional Research Service. Technology Transfer: Use of Federally Funded Research and Development. Wash., December 3, 2012, p. 4.

¹⁰ Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело. М.: ЮНИТИ, 2001. С. 449.

многими результатами научно-технических исследований, занимают лидирующие позиции в международном обмене технологиями, который осуществляется главным образом по двум каналам: внутрифирменному и межфирменному.

Внутрифирменный метод заключается в передаче головными компаниями США своим зарубежным филиалам технологии на некоммерческих условиях, т.е. бесплатно. Это ставит дочерние компании на рынках стран пребывания в преимущественное положение, способствует повышению конкурентоспособности их продукции.

Предоставление лицензий, технических знаний и опыта дочерним компаниям за границей позволяет сохранить контроль над передаваемой технологией, сравнительно быстро наладить производство новых товаров на принадлежащих им предприятиях и сбывать их на рынках как стран их базирования, так и сопредельных стран. Таким образом, ТНК получают возможность не только сократить до минимума сроки освоения изобретения, но и обойти таможенные барьеры и валютные ограничения других стран. Этот канал передачи технологии в основном действует между США и развитыми государствами, где сосредоточено более двух третей прямых инвестиций США, накопленных за рубежом.

На долю внутрифирменной передачи технологии приходится более 70% всех поступлений США от международной передачи технологии. Масштабы и темпы развития внутрифирменной передачи на современном этапе дают основание считать, что она является главным каналом передачи американской технологии иностранным государствам.

Другой канал передачи технологии – межфирменный, когда корпорации США продают патенты или лицензии компаниям из других стран, располагающих финансовыми возможностями. В основном в мире происходит торговля лицензиями, в то время как торговля патентами в американской практике незначительна, т.к. приобретение только патента не может обеспечить эффективного использования заложенных в нем научно-технических знаний. Это привело к тому, что международная торговля патентами в современных условиях уступила место торговле лицензиями.

Первое место по обороту в сфере торговли лицензиями сохраняют США (28% мирового объема), хотя доля этой страны сократилась с 1960 г. (38,6%). Ведущая роль США в экспорте лицензий определяется огромным научно-техническим потенциалом, включая крупнейшие расходы на НИОКР, эффективным регулированием норм использования изобретений, созданных с привлечением государственных средств или в рамках госзаказов, занимающих значительный объем в

расходах на исследования и разработки, все усиливающейся конкурентной борьбой на мировом рынке, где США сохраняют прочные позиции. Кроме того, продажа лицензий представляет собой единственную возможность для проникновения ТНК на рынки иностранных государств в тех случаях, когда их законодательство запрещает создание филиалов иностранных, в том числе американских, компаний под их полным контролем. Из-за неустойчивости политической обстановки в ряде развивающихся стран и опасности национализации продажа лицензий этим странам более желательна, чем экспорт прямых инвестиций.

Характерная черта современной торговли научно-техническими знаниями состоит в том, что передача и использование прав на изобретения, промышленные образцы, товарные знаки и иные интеллектуальные объекты, как правило, сочетаются с предоставлением «ноу-хау» (секретов производства), передачей технической документации, оказанием технической помощи, использованием усовершенствований. Происходит снижение роли чисто патентных лицензий в современном научно-техническом обмене и возрастание количества соглашений о передаче «ноу-хау», составляющих, по некоторым подсчетам, около 65% всех соглашений о передаче технологий.

Другой важной чертой международной торговли лицензиями становится активное участие в этой торговле мелких и средних фирм, в особенности венчурных компаний. Заинтересованность этих компаний в международном технологическом обмене обусловлена следующими факторами: недостаточной финансовой и экономической мощью, необходимостью приближения срока получения отдачи от успешно проведенных НИОКР, наличием сильных соперников, повышенного риска, связанного с экспортом новой продукции, продажей лицензий как наименее рискованным методом торговли технологическими знаниями. Наконец, необходимо отметить усиление противоречий в сфере технологического обмена, что ведет к обострению конкурентной борьбы между ТНК США и других стран на мировых рынках технологий.

Географическое распределение торговли США лицензиями показывает, что она в еще большей степени, чем торговля товарами, концентрируется в развитых странах, а лицензионные сделки в подавляющей части концентрируются в новых и новейших отраслях промышленности – в химической и нефтехимической, электронике и электротехнике, атомной промышленности, транспортном машиностроении, а также в производстве вооружений.

О расширяющихся масштабах продажи новых технологий американскими ТНК зарубежным

компаниям свидетельствуют следующие данные. За последние 14 лет (1998–2011 гг.) поступления корпорациям США за проданные лицензии возросли в 3,3 раза и в 2011 г. достигли 73 млрд долл.¹¹ Доходы от экспорта современных технологий используются США для выправления дефицита платежного баланса страны, а также для проведения НИОКР по передовым направлениям научно-технического прогресса, что способствует повышению конкурентоспособности американских товаров как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Широкое распространение в американской практике получил обмен лицензиями в различных его проявлениях, который следует рассматривать как более глубокую форму экономического сотрудничества, чем обычная передача технологий на лицензионной основе.

Франчайзинг. В последние несколько десятилетий франчайзинг становится все более распространенной формой передачи технологии в международном технологическом обмене американских корпораций. Суть франчайзинга заключается в том, что американская компания разрешает иностранному контрагенту использовать свое широко известное фирменное наименование при условии, что покупатель будет под этим наименованием сбывать свою продукцию, получая за это от американского партнера техническую, коммерческую, консультационную и иную помощь.

История франчайзинга восходит к концу XIX века и связана с США, где около трети розничной торговли представляет собой франчайзинг. В настоящее время американские ТНК широко используют эту форму отношений, действуя в ресторанном бизнесе, туризме, при продаже автомобилей, при организации бензоколонок, при разливе безалкогольной продукции и т.д. Широко известны международные франчайзинговые сети: McDonald's, HolidayInn, Hilton, Yves-Rocher, BaskinRobbins, SearsRoebuck, Wendy's и др.

Расширение международного франчайзинга отражает в определенной мере тенденцию к развитию неинвестиционных форм деятельности американских ТНК. Путем продажи франшиз (разрешений иностранной фирме на создание предприятия и торговлю продукцией) корпорации США получают возможность выходить непосредственно на потребителя, увеличивая число реализационных точек, улучшая организацию предпринимательской деятельности и, в конечном итоге, укреплять свои позиции в конкурентной борьбе.

Инжиниринг. Важной формой международной передачи технологии является инжиниринг, который охватывает широкую совокупность видов инженерно-технической деятельности, направленную на повышение эффективности американских зарубежных инвестиций, минимизацию затрат по реализации проектов различного назначения. Он включает в себя разнообразные услуги, в которых нуждается покупатель при проектировании, монтаже и вводе объекта в эксплуатацию.

В рамках инжиниринга могут предоставляться услуги, прежде всего, по подготовке нового объекта производства. В их число входят составление технико-экономического обоснования проекта, разработка планов и чертежей, управление и надзор за строительством, приемно-сдаточные работы. Предоставление инженерно-консультационных услуг, как правило, сопровождается оказанием технического содействия и, в частности, передачей технологии, включая лицензии. После окончания строительства нового объекта и сдачи его в эксплуатацию инжиниринг сводится к оказанию услуг по организации процесса производства и управлению предприятием.

Будучи тесно связанными с национальными машиностроительными и другими компаниями, инжиниринговые фирмы США активно содействуют экспорту американской машинотехнической продукции, сбыту результатов научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, экспорту сопутствующих лицензий и «ноу-хау», что способствует максимальной реализации технологических достижений во внешнеэкономической сфере США, обеспечивая дополнительные валютные поступления.

Успех инжиниринговых фирм определяет объем и качество услуг, техническое и коммерческое предвидение, научно-технический потенциал фирмы, умение быстро задействовать указанные факторы в интересах заказчика. Масштабы зарубежной деятельности американских инжиниринговых компаний быстро расширяются. По данным Бюро экономического анализа, экспорт США инжиниринговых услуг за 2007–2011 гг. увеличился в 1,6 раза и в 2011 г. составил 6,1 млрд долл.¹² По этому показателю США в 2011 г. имели активное сальдо торгового баланса в размере 2,8 млрд долл.

Лизинг. Стремление к расширению своей внешнеэкономической деятельности толкает американские ТНК к применению новых организационных методов в продвижении наукоемких товаров и технологий, среди которых важное место

¹¹ U. S. International Services. Survey of Current Business. October 2012, p. 34.

¹² U. S. International Services. Survey of Current Business. October 2012, p. 34.

принадлежит долгосрочной аренде машин и оборудования (лизингу). Суть лизинга состоит в предоставлении американской фирмой (лизингодателем) другой стороне (лизингополучателю) товара в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение. В отличие от договора купли-продажи, при котором право собственности на товар переходит от продавца к покупателю, лизинг сохраняет за лизингодателем право собственности на сданное в наем оборудование, предоставляя лизингополучателю лишь право на его временное использование.

Основные преимущества лизинга – обеспечение финансирования сделки и более низкие процентные ставки по сравнению со ставками при обычном финансировании проекта. Лизингополучатель благодаря лизингу использует дорогостоящую технику без значительных первоначальных затрат на капитальные вложения. Лизингодатель, в свою очередь, расширяет рынок сбыта, дифференцируя риски потерь в связи с неплатежеспособностью заказчиков

Быстрому развитию международных лизинговых операций способствовали также такие факторы, как усиление трудностей в получении кредитов во многих странах, рост налогов на производственные инвестиции, нежелание иностранных компаний приобретать сложное и дорогостоящее оборудование, моральное старение которого в связи с научно-техническим прогрессом происходит быстро, удорожание технического обслуживания приобретаемого в кредит оборудования и временная потребность в отдельных его видах.

ТНК США, располагая крупными техническими и производственными возможностями, быстро расширяют за рубежом лизинговые операции, которые возросли с 5,8 млрд долл. в 2007 г. до 7,1 млрд долл. в 2011 г.

Основными странами-получателями лизинговых товаров из США являются развитые государства (около 70%). В 2011 г. на 5 стран (Францию, Канаду, Великобританию, Германию и Норвегию) пришлось более 2 млрд долл., или порядка 30% всех лизинговых услуг, предоставленных США развитым странам. Среди развивающихся стран преобладают новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

Кооперация. Договоры о научно-технической и производственной кооперации характеризуются более глубоким сотрудничеством по сравнению с лицензионными соглашениями. Кооперация с организациями и фирмами зарубежных стран в области проведения НИОКР, а также осущест-

вляемая производственная кооперация способствуют ускорению создания новых технологий и их практическому освоению.

Одной из наиболее распространенных форм сотрудничества между США и их партнерами является совместное проведение фундаментальных и прикладных исследований. При этом технологии могут передаваться путем обмена информацией об относящихся к теме работы научно-технических достижениях (изобретения, «ноу-хау» и др.), а также предоставления возможностей их использования, например, путем перекрестного лицензирования.

При производственной кооперации, наряду с упомянутыми формами передачи технологии, может осуществляться передача изобретений и других технических усовершенствований, созданных в период действия договора, а также технической документации, командирование специалистов, обучение персонала, оказание технической помощи в других формах, включая поставки специального научного оборудования¹³.

Нередко американские ТНК в зарубежной деятельности прибегают к созданию стратегических альянсов с компаниями зарубежных стран, в особенности стран «большой семерки».

В большинстве случаев стратегические альянсы между ТНК являются долгосрочными и охватывают различные стадии всего производственного процесса: от научных разработок до совместного производства и сбыта. При этом главные выгоды американских компаний от слияния в промышленности связаны с экономией на дорогостоящих работах по разработке и созданию новых видов продукции, а также на капиталовложениях в новые технологии.

Как показывает практика, условия конкретных кооперационных соглашений и контрактов о передаче технологии характеризуются большим разнообразием связей сторон, носят обычно длительный и устойчивый характер.

Таким образом, США обладают крупнейшим в мире научно-техническим потенциалом. Выделяемые ими ежегодно совокупные ассигнования на НИОКР, а также государственные средства на НИОКР относительно ВВП превышают аналогичные расходы большинства развитых государств. В сочетании с общей численностью исследователей, обладающих высоким уровнем квалификации, и технической оснащенностью научных центров это обеспечивает ведущую роль США в мировой науке.

Огромный научно-технический потенциал позволяет США занимать лидирующие позиции в

¹³ Международные экономические отношения: учебник / под ред. И. П. Фаминского. М.: Юристъ, 2001. С. 363–370.

области передачи технологии, которая осуществляется как по внутрифирменным каналам (от родительской компании к зарубежному филиалу), так и по внутрифирменным каналам (на коммерческой основе). Соотношение между этими двумя каналами передачи технологии составляет приблизительно 70% и 30%.

Передача технологии иностранным государствам приносит США большие доходы, превышающие по размерам денежные поступления всех остальных стран-экспортеров научно-технических знаний. Другим важным показателем результативности НИОКР является число ежегодно выдаваемых в США патентов – около 30% от общего мирового количества. Наконец, убеждающим примером эффективности коммерциализации научных исследований является сохранение США роли одного из крупнейших экспортеров наукоемкой продукции, что способствует сохранению прочных позиций этой страны на внешних рынках.

Литература

1. *Герчикова И. Н.* Международное коммерческое дело. М.: ЮНИТИ, 2001. С. 449.
2. *Международные экономические отношения: учебник / под ред. И. П. Фаминского.* М.: Юристъ, 2001. С. 363–370.
3. *Экономика США: учебник / под ред. В. Б. Суляна.* М.: Магистр, 2014. С. 101.
4. 2013 Global R and D Funding Forecast. Battelle. R and D Magazine, 2013, p. 5, 11.
5. OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics. OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2013-63-en>.
6. Last Updated. 27 May 2013. URL: <http://oecd/disclaimer>.
7. OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics. OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2013-63-en>.
8. The 2009 E.U. Industrial R and D Investment Scoreboard. November, 2009, p. 23.

References

1. Gerchikova I. N. (2001) International commercial business, p. 449.
2. International economic relations (2001): textbook, pp. 363–370.
3. The U.S. economy (2014): the textbook, p. 101.
4. 2013 Global R and D Funding Forecast. Battelle. R and D Magazine, 2013, p. 5, 11.
5. OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics. OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2013-63-en>.
6. Last Updated. 27 May 2013. URL: <http://oecd/disclaimer>.
7. OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics. OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2013-63-en>.
8. The 2009 E.U. Industrial R and D Investment Scoreboard. November, 2009, p. 23.

УДК 336.14

О. А. Филипчук,
ассистент кафедры «Финансы и
цены» Российского экономического
университета имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия;
e-mail: cycadales@bk.ru

О расширенной классификации доходов федерального бюджета России

Аннотация

Цель работы. Составление системной классификации факторов, влияющих на структуру доходов федерального бюджета.

Материалы и методы. Статистические данные о выполнении бюджета за 2012 г. и начало 2013 г.

Результат. Представлена расширенная классификация доходных поступлений федерального бюджета, на ее основе построена системная классификация факторов, влияющих на структуру доходов федерального бюджета Российской Федерации.

Заключение. Материалы исследования могут использоваться экономистами при формировании федерального бюджета.

Ключевые слова: федеральный бюджет, структура доходов, классификация факторов, объем поступлений.

O. A. Filipchuk,
assistant department of Finance and
Prices, Russian Economic University
after G. V. Plekhanov,
Moscow, Russia;
e-mail: cycadales@bk.ru

About expanded classification revenues of the federal budget of Russia

Abstract

Purpose of work. Drawing up system of classification of factors influencing the structure revenues of the federal budget.

Materials and methods. Statistical data on the implementation of the budget for 2012 and the beginning of 2013.

Results. Presented to the enlarged classification of revenue receipts of the federal budget on the basis of its system built classification of factors influencing the structure revenues of the federal budget of the Russian Federation.

Conclusion. Materials of research can be used by economists in the formation of the federal budget.

Keywords: federal budget, revenues structure, classification of factors, the amount of revenues.

Согласно бюджетной классификации доходная часть федерального бюджета подразделяется на налоговые и неналоговые поступления. Подобное разделение в неполной мере отражает ее структурное соотношение и динамику, поэтому автор предлагает в данной статье составить системную классификацию факторов, влияющих на структуру доходов федерального бюджета. Для этого расширим классификацию поступлений доходов федерального бюджета и разделим ее на следующие составляющие:

1. налоговые и неналоговые доходы согласно бюджетной классификации;
2. нефтегазовые и ненефтегазовые доходы согласно специфике развития российской рыночной экономики;
3. внешние и внутренние доходы согласно внешнеэкономической стратегии и направлениям развития внутренних рынков.

Теперь рассмотрим каждый пункт данной классификации доходов, определим группу факторов для каждого и систематизируем их.

Группа 1. Налоговые и неналоговые доходы федерального бюджета Российской Федерации. Для дальнейшего анализа обобщим материал и сделаем акцент на налоговых и неналоговых поступлениях федерального бюджета, т.к. они являются непосредственным показателем эффективного функционирования экономики государства (табл. 1).

Основные факторы, влияющие на объем поступлений налоговых доходов:

- налоговое законодательство страны;
- развитие как малого и среднего, так и крупного бизнеса;
- объемы добычи полезных ископаемых;
- соотношение прямых и косвенных налогов в доходах.

Таблица 1

**Структура налоговых и неналоговых доходов федерального бюджета
Российской Федерации (2012 г.) [1]**

Показатель	Составляющие
1. Основные налоговые поступления федерального бюджета [5]:	1) НДС – налог на добавленную стоимость; 2) акцизы; 3) налог на прибыль организаций; 4) НДСП – налог на добычу полезных ископаемых; 5) водный налог; 6) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов; 7) государственная пошлина.
2. Основные неналоговые поступления федерального бюджета [4]:	1) таможенные пошлины и таможенные сборы; 2) страховые взносы; 3) доходы от использования имущества, находящегося в государственной собственности Российской Федерации; 4) доходы от продажи имущества (кроме акций и иных форм участия в капитале, государственных запасов драгоценных металлов и драгоценных камней), находящегося в государственной собственности Российской Федерации; 5) части прибыли унитарных предприятий, созданных Российской Федерацией; 6) лицензионные сборы; 7) платы за использование лесов; 8) платы за пользование водными объектами; 9) платы за пользование водными биологическими ресурсами по межправительственным соглашениям; 10) платы за предоставление информации о зарегистрированных правах на недвижимое имущество и сделок с ним; 11) сборы в счет возмещения фактических расходов, связанных с совершением консульских действий.

Основные факторы, влияющие на объем поступлений неналоговых доходов:

- размер устанавливаемых таможенных пошлин;
- наличие ситуаций, при которых государство вынуждено продавать государственное имущество федерального ведения.

Группа 2. Нефтегазовые и ненефтегазовые доходы федерального бюджета подразделяются на налоговое и неналоговое направление внутри группы. Согласно статье 96.6 главы 13.2 Бюджетного Кодекса Российской Федерации к *нефтегазовым доходам* федерального бюджета относятся доходы федерального бюджета от уплаты:

1. налогов:
 - налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья – нефть,
 - налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья – газ горючий природный из всех видов месторождений углеводородного сырья,
 - налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья – газовый конденсат из всех видов месторождений углеводородного сырья;
 - регулярные платежи за добычу полезных ископаемых (роялти) при выполнении соглашений о разделе продукции в виде углеводородного сырья;

- регулярных платежей за добычу полезных ископаемых (роялти) на континентальном шельфе, в исключительной экономической зоне Российской Федерации, за пределами территории Российской Федерации при выполнении соглашений о разделе продукции.

2. неналоговых платежей:

- вывозных таможенных пошлин на нефть сырую;
- вывозных таможенных пошлин на газ природный;
- вывозных таможенных пошлин на товары, выработанные из нефти.

Факторы, влияющие на поступления данной группы доходов:

- изменение мировых цен на нефть;
- изменение мировых цен на природный газ;
- изменение объемов экспорта нефти и газа;
- изменение ставок налогов и таможенных пошлин.

К *нефтегазовым* относятся доходы федерального бюджета без учета нефтегазовых доходов федерального бюджета. Самые крупные статьи доходов в этой группе:

1. налоговые:
 - налог на прибыль организаций;
 - налог на добавленную стоимость;
 - акцизы на табачную продукцию, спирт и т.д.;
 - государственной пошлины.

2. неналоговые:

- доходы от использования имущества, находящегося в государственной собственности;
- доходы от продажи имущества, находящегося в государственной собственности Российской Федерации;
- таможенные пошлины и таможенные сборы.

Факторы, влияющие на поступления данной группы доходов:

- изменение налоговых ставок;
- изменение объема ВВП;
- изменение объемов экспорта и импорта;
- изменения в мировой экономике.

Группа 3. Внешние и внутренние доходы федерального бюджета Российской Федерации. По определению доходы от внешнеэкономической деятельности состоят из неналоговых поступлений средств от централизованного экспорта и иных поступлений от внешнеэкономической деятельности, в связи с осуществлением таможенного контроля и проведением таможенных процедур, а также поступлений по государственным кредитам, предоставляемым иностранным государствам, и прочих.

Внешние доходы федерального бюджета в основном представлены:

- ввозные таможенные пошлины;
- вывозные таможенные пошлины.

Факторы:

- стабильность или кризисные явления на мировом рынке;

- уровень устанавливаемых таможенных пошлин;
- участие в торговых организациях, таких как ВТО, Таможенный Союз, и договоренности с ними.

Внутренние поступления:

- налоговые и неналоговые доходы, не связанные с внешнеэкономической деятельностью.

Факторы:

- развитие внутренней экономики и внутренних рынков;
- налоговая и социальная политика внутри страны;
- наличие соглашений о двойном налогообложении в случае экспорта и импорта продукции.

В каждой группе доходов федерального бюджета приведены факторы, влияющие на объем поступления доходов данной группы. Составим сводную таблицу характеристик и факторов, влияющих на формирование каждой группы (табл. 2).

Несмотря на то, что деление в классификации на группы весьма условно, каждая группа входит отчасти в состав другой группы, тем не менее, зная, на какую часть доходов государство возлагает надежды на получение большего дохода в данном периоде, мы можем определить, каким факторам следует уделить внимание в первую очередь.

Таблица 2

Факторы, влияющие на объем поступления доходов федерального бюджета

Группа 1		Группа 2		Группа 3	
Налоговые	Неналоговые	Нефтегазовые	Ненефтегазовые	Внешние	Внутренние
Налоговое законодательство страны.	Размер устанавливаемых таможенных пошлин.	Изменение мировых цен на нефть.	Изменение налоговых ставок.	Стабильность или кризисные явления на мировом рынке.	Развитие внутренней экономики и внутренних рынков.
Развитие как малого и среднего, так и крупного бизнеса.	Наличие ситуаций, при которых государство вынуждено продавать государственное имущество федерального ведения.	Изменение мировых цен на природный газ	Изменение объема ВВП.	Уровень устанавливаемых таможенных пошлин.	Налоговая и социальная политика внутри страны.
Объемы добычи полезных ископаемых.		Изменение объемов экспорта нефти и газа.	Изменение объемов экспорта и импорта.	Участие в торговых организациях, таких как ВТО, Таможенный Союз, и договоренности с ними.	Наличие соглашений о двойном налогообложении в случае экспорта и импорта продукции.
Соотношение прямых и косвенных налогов в доходах.		Изменение ставок налогов и таможенных пошлин.	Изменения в мировой экономике.		

Отдельной категорией рассмотрим тенденции и итоги экономического развития к 2013 г. Несмотря на то, что по итогам 2012 г. бюджет был практически сбалансирован и составил незначительные по меркам бюджета отклонения в сторону дефицита на уровне 0,04% ВВП, в начале 2013 г. он столкнулся с трудностями, не характерными для данного периода. В январе–феврале месяце 2013 г. госкомпании предъявили федеральному бюджету высокие налоговые вычеты, тем самым бюджет за январь и февраль месяцы был закрыт с дефицитом. По мнению автора, такие показатели в начале года могут свидетельствовать о возможных трудностях с закрытием бюджета в конце отчетного периода. Так, уже есть опасения, что нефтегазовые доходы частично «выпадут» также из-за сокращения собираемости налога на добавленную стоимость. В 2011 г. темп роста поступления НДС достиг 32%, по итогам 2012 г. составил всего 8%. Все это связано с политикой налоговых вычетов, которые применялись компаниями, в том числе с государственным участием, по итогам завершения инвестиционных проектов. Объем налоговых льгот, предоставленных для проектов освоения месторождений и строительства олимпийских объектов, составил 1 трлн руб. Для решения данной проблемы правительством было предложено ввести запрет на покупки за наличные деньги свыше 300 тыс. руб. Но данная политика может вызвать больше проблем в связи с ограничением наличных расчетов.

Отсюда, с точки зрения автора, было бы более рационально применение следующих мер: 1) усилить контроль безналичного оборота; 2) усилить контроль за расходами государственных компаний при осуществлении масштабных проектов; 3) отменить законодательные вычеты госкомпаниям, которые получают бюджетные субсидии; 4) повысить качество прогнозирования.

Литература

1. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов».
2. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов».
3. Федеральный закон «О внесении дополнений в статью 14 ФЗ “О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования”».
4. Бюджетный Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (в ред. от 25.12.2012 № 268-ФЗ).
5. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть 1. № 146-ФЗ от 17.07.1998 (в ред. от 03.12.2011 №392 ФЗ).
6. URL: <http://minfin.ru>.

References

1. Federal Law «On the Federal Budget for 2012 and the planning period of 2013 and 2014».
2. Federal Law «On the Federal Budget for 2013 and the planning period of 2014 and 2015».
3. Federal Law «On Amendments to Article 14 of the FL “On the insurance premiums to the Pension Fund of the Russian Federation, the Social Insurance Fund of the Russian Federation, the Federal Compulsory Medical Insurance Fund”».
4. Budget Code of the Russian Federation of 31.07.1998 № 145-FL (as amended. From 25.12.2012 № 268-FL).
5. Tax code of RF. Part 1. № 146-FL of 17.07.1998 (as amended. From 03.12.2011 № 392 FL).
6. URL: <http://minfin.ru>.

УДК 336.143

Е. В. Киреева,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и
кредита, Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы,
Москва, Россия;
e-mail: kevmosc@mail.ru

Совершенствование инструментов бюджетного регулирувания и стимулирования инновационных процессов

Аннотация

Цель работы. Анализ современного состояния и проблем перехода российской экономики к инновационной модели.

Материалы и методы. Приведены статистические данные расходов федерального бюджета на инвестиционные проекты (в динамике).

Результат. Обоснована необходимость активного государственного вмешательства в реализацию целей инновационного развития экономики.

Заключение. Воплощение перехода к инновационной модели развития экономики России невозможно без сбалансированной и обдуманной экономической политики, проводимой на всех уровнях власти, в том числе за счет бюджетного регулирования, выступающего в качестве катализатора.

Ключевые слова: инновационная модель экономики, объекты и субъекты инновационного развития, стимулирование, бюджетное регулирование, трансферты.

E. V. Kireeva,
Candidate of Economic sciences,
associate professor of finance and credit,
Moscow Academy of Entrepreneurship
under the Government of Moscow,
Moscow, Russia;
e-mail: kevmosc@mail.ru

Improve the instruments of fiscal adjustment and stimulation of innovative processes

Abstract

Purpose of work. Analysis of modern status and problems of transition of the Russian economy to an innovation model.

Materials and methods. Presents statistical data expenditures of the federal budget for investment projects (in dynamics).

Results. Substantiates the necessity an active government intervention in the implementation of innovative economic development purposes.

Conclusion. Incarnation of the transition to an innovative model of economic development of Russia is impossible without a balanced and well-considered economic policies implemented at all government levels, including at the expense of budgetary regulation projecting as a catalyst.

Keywords: innovative economic model, objects and subjects of innovative development, promotion, budgetary regulation, transfers.

В процессе перехода к инновационной модели экономики России происходят изменения всей совокупности отношений и механизмов как основы инновационной системы, являющихся наиболее динамичными, что находит отражение в научных работах [6; 4; 5; 9]. Однако, несмотря на то, что пройдены определенные этапы в этом процессе,

трансформация модели экономики еще не завершена, что требует дальнейшего теоретического осмысления, выработки стратегических направлений развития экономики. Важное значение в этих условиях приобретает поиск законченной и адаптированной к конкретным российским условиям модели инновационного развития.

В соответствии с выбором в качестве приоритетного направления перехода к инновационной, технологической модели развития экономики провозглашены целевые установки, которые заключаются в обеспечении экономического развития, диверсификации производства, выходе на мировые рынки с конкурентоспособной продукцией с высокой добавленной стоимостью, повышении качества оказания государственных услуг и др. [8].

На наш взгляд, следует разделять переход на инновационное развитие экономики на формальный (как правовой акт) и реальный (как экономический процесс, способствующий обеспечению эффективного функционирования национальной экономики). В этой связи хотелось подчеркнуть, что существуют проблемы как в правовом, так и в реальном аспектах исследуемого процесса в России. Нормативно-правовые акты в государстве, осуществляющем переход к инновационной модели развития, должны четко раскрывать направления обеспечения экономического роста и структурной модернизации экономики.

Без активного государственного вмешательства невозможно выполнить поставленные стратегические цели инновационного развития, поскольку этот стратегический выбор государства требует привлечения значительных финансовых ресурсов в обрабатывающую промышленность, развития инновационных направлений. Таким образом, воплощение приоритета инновационного развития невозможно без сбалансированной и взаимоувязанной экономической политики государства, в т.ч. промышленной политики, бюджетной политики. Вместе с тем в стране отсутствует промышленная политика как таковая, не проведена промышленная перепись.

Не менее важна обдуманная бюджетная политика государства, поскольку создание условий для эффективного управления государственными и муниципальными финансами, повышение устойчивости бюджетов бюджетной системы, а также сокращение разрыва в уровнях бюджетных возможностей публично-правовых образований являются обязательными условиями, необходимыми для решения поставленных задач. Помимо вышперечисленного, особую роль играет бюджетное регулирование, которое и выступает в качестве стимула территориального инновационного развития и развития национальной экономики в целом.

Министерством финансов предусмотрена реализация комплекса мероприятий государственной программы, которые «призваны создать не только финансовую основу для осуществления на региональном уровне инновационных проектов, но и способствовать развитию инновационной активности регионов через применение стимули-

рующих механизмов государственной программы» [2].

Повышение эффективности управления государственными финансами субъектов Российской Федерации и муниципальными финансами Министерства финансов предлагает осуществлять по следующим направлениям:

- совершенствование системы распределения и перераспределения финансовых ресурсов между уровнями бюджетной системы Российской Федерации в целях создания условий для эффективного распределения финансовых ресурсов между уровнями бюджетной системы Российской Федерации и совершенствования системы предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета;
- поддержание устойчивого исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, а также увеличения налоговых доходов;
- содействие повышению качества управления региональными и муниципальными финансами. Данное направление подразумевает обеспечение методической поддержки и применение мер стимулирующего характера, софинансирование из федерального бюджета региональных программ повышения эффективности бюджетных расходов.

Ожидаемыми конечными результатами реализации государственной программы в целом являются снижение зависимости консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации от межбюджетных трансфертов из федерального бюджета и повышение самостоятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, развитие программно-целевых методов управления бюджетным процессом на региональном и местном уровнях, рост качества управления региональными и муниципальными финансами и сокращение нарушений бюджетного законодательства [2; 1].

Тем не менее остаются нерешенными вопросы, главный из которых – обеспеченность соответствующих органов власти финансовыми ресурсами для исполнения возложенных на них полномочий, в т.ч. стимулирования инновационных процессов.

Здесь также нужно обратить внимание на действительные риски межбюджетных отношений, которые крайне небрежно изложены в основных направлениях бюджетной политики России [7]. В связи с вышесказанным следует подчеркнуть значимость такого направления экономической политики, нуждающегося в совершенствовании, как бюджетное направление.

Существующие проблемы в сфере межбюджетных отношений известны: риски несбаланси-

рованности бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов; несвоевременное осуществление или осуществление не в полном объеме полномочий, закрепленных законодательством РФ за органами государственной власти субъектов и органами местного самоуправления; просроченная кредиторская задолженность; низкое качество управления региональными и муниципальными финансами.

Нельзя не отметить, что расходы федерального бюджета на предоставление межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации в 2012 г. по сравнению с 2011 г. уменьшились на 2%, а по отношению к ВВП сократились на 0,33 п.п. Доля межбюджетных трансфертов, предоставляемых бюджетам субъектов Российской Федерации, составила 11,2% общего объема расходов федерального бюджета и, начиная с 2009 г., постоянно снижается (в 2011 г. – 13,4%, в 2010 г. – 13,6%, в 2009 г. – 15,3%). Таким образом, меняется представление о роли межбюджетных трансфертов, которые рассматривались в централизованной бюджетной системе как неотъемлемая основа устойчивого развития территорий.

Субсидии на софинансирование ФЦП предоставлены бюджетам субъектов Российской Федерации по 12 разделам классификации расходов бюджета Российской Федерации, из них по разделу «Национальная экономика» приходится 63,9% объема указанных субсидий. Расходы на предоставление межбюджетных субсидий инвестиционного характера составили 193 006,6 млн рублей, или 16,7% общего объема межбюджетных трансфертов, предоставленных бюджетам субъектов Российской Федерации (в 2011 г. – 12%). За счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации осуществлено финансирование 10 региональных инвестиционных проектов в объеме 7 336,1 млн рублей, а также мероприятий по проектированию и строительству объектов внешней инженерной инфраструктуры инновационного центра «Сколково» в объеме 4 500,0 млн рублей.

В целом доля межбюджетных субсидий инвестиционного характера составила 17,7% общего объема межбюджетных трансфертов. Кассовые расходы федерального бюджета на предоставление 17 межбюджетных субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий, осуществляемых в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг., составили 105 333,2 млн рублей. Государственная поддержка отраслей сельского хозяйства оказана в полном объеме по всем целевым статьям расходов в соответствии с показателями, предусмотренными бюджетной росписью с

учетом изменений, и по сравнению с 2011 г. увеличилась на 9,9%.

Вместе с тем расходы федерального бюджета по 6 межбюджетным субсидиям, в том числе по субсидии, предоставленной бюджетам субъектов Российской Федерации, на возмещение сельскохозяйственным товаропроизводителям, организациям агропромышленного комплекса независимо от их организационно-правовых форм и крестьянским (фермерским) хозяйствам, сельскохозяйственным потребительским кооперативам части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах в 2004–2011 гг. на срок от 2 до 10 лет, в целом составили 59 758,0 млн рублей, или 89,9% расходов, утвержденных Федеральным законом от 30 ноября 2011 г. № 371-ФЗ.

Предоставленные бюджетам субъектов Российской Федерации межбюджетные субсидии на государственную поддержку сельского хозяйства, включая субсидии по ФЦП, составили 46,9% общей суммы расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации на указанные цели (в 2010 г. – 39,2%, в 2011 г. – 44,5%).

Кассовые расходы на предоставление межбюджетных субсидий на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, составили 19 000,0 млн рублей. Объем предоставленных бюджетам субъектов Российской Федерации межбюджетных субсидий на эти цели увеличился на 18,8% по сравнению с 2011 г. [3].

Распоряжением Правительства 25 субъектам Российской Федерации (в 2011 г. – бюджетам 20 регионов) предоставлены дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации, достигших наилучших результатов по увеличению регионального налогового потенциала, на общую сумму 10 000,0 млн рублей. На долю высокодоходных субъектов Российской Федерации (Республика Татарстан, Ленинградская, Московская, Самарская и Тюменская области, города Москва и Санкт-Петербург) пришлось почти 35% общей суммы указанных дотаций.

Рассмотрим инструменты государства в развитии региональных инновационных процессов. В качестве одного из приоритетных направлений совершенствования бюджетной политики регионов Правительством России обозначена поддержка малого и среднего бизнеса. Вместе с тем происходит сильное сокращение деятельности и малого, и среднего бизнеса. Это говорит о том, что экономическая деятельность в регионах будет угасать. Возникают вопросы: о какой экономической активности идет речь; за счет каких посту-

плений будут увеличивать налоговую составляющую в доходах бюджетов большинство субъектов Российской Федерации и муниципалитеты? При этом особую остроту данная проблема в последнее время приобретает в местных бюджетах, основную долю в формировании доходной части которых составляют межбюджетные трансферты.

Вместе с тем не следует забывать о том, что бюджетное финансирование без проведения институциональных реформ не приведет к формированию инновационной среды.

Опережающее развитие инновационной инфраструктуры – один из основных принципов государственной поддержки инновационной деятельности, заложенный в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. [8]. Основная идея, которая заложена в планы Правительства по повышению темпов экономического роста, состоит в том, что будет улучшаться институциональная среда, и придут инвесторы, которые проведут модернизацию.

Прежде чем определять, какую институциональную систему под инновационную модель необходимо создавать в России, необходимо ответить на следующие вопросы, которые не нашли отражения ни в экономической политике, ни в программе управления государственными финансами:

- воспроизводственный: какие темпы экономического роста необходимы?
- структурный: какие структурные сдвиги в региональных экономиках необходимы для восприятия инноваций; какие «точки роста» выбирать и куда направлять финансовые средства?
- ресурсный: за счет каких средств производить финансирование?

По поводу инвестиционной активности встречаются оптимистические оценки [4; 5], на наш взгляд, совершенно не обоснованные, поскольку очевидно, что идет сокращение инвестиционных программ почти всех крупных инвесторов. Институциональное регулирование производства инновационной продукции на региональном уровне практически не осуществляется. Национальная экономика деиндустриализована в ключевых отраслях за счет дезинвестирования в производственные технологии.

В развитой рыночной экономике государство, сообразуясь с интересами повышения эффективности национального и индивидуального капитала, управляет инновационными процессами.

Сырьевая направленность экономики России создает крупные макроэкономические риски, и если государство как регулятор инновационных процессов не выполняет свои функции, возможен экономический кризис.

Процесс создания модели инновационной экономики должен быть также рассмотрен с по-

зиций механизма реализации экономических интересов и мотивации потенциальных инвесторов.

Необходимо оценить экономическую природу инновационной, технологической модели с позиций существующих проблем в современной российской экономике, а именно: временной неопределенности состояния субъектов и объектов инновационного развития экономики; изменчивости интересов и мотиваций субъектов инновационной деятельности; нестабильности доли получения дохода; высокого финансового риска.

Подводя итог, следует отметить, что основными целевыми установками совершенствования инструментов бюджетного регулирования и стимулирования инновационных процессов в России является их направленность на изменение структуры экономики, модернизацию всех элементов экономической системы, включая инновационную инфраструктуру фундаментальной науки, венчурных фондов, форм государственно-частного партнерства, повышение расходов всех уровней бюджетной системы на образование и научные исследования.

Литература

1. Государственная программа Российской Федерации «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышение устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации» (22.03.2013). URL: <http://www.minfin.ru/ru>.
2. Государственная программа Российской Федерации «Управление государственными финансами» (11.03.2013). URL: <http://www.minfin.ru/ru/>
3. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на отчет об исполнении федерального бюджета за 2012 год (утверждено Коллегией Счетной палаты Российской Федерации; протокол от 30 августа 2013 г. № 35К (926)). М., 2013. URL: <http://www.ach.gov.ru/ru>.
4. Инновационная модель развития: сб. трудов по материалам Форума регионов России. М., 2013.
5. Инновационная модель экономики и развитие промышленности (Инпром-2013): сб. трудов по материалам международной научно-практической конференции Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. СПб., 2013.
6. *Корякина Н. В.* Технопарки как фундамент устойчивого экономического развития и социальной стабильности региона // Вестник РГГУ. 2013. № 15. С. 65–69.
7. Основные направления бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов (18.07.2013). URL: <http://www.minfin.ru/ru>.

8. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р «О Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124>.
9. Хогоева Т. В. Инновационная модель развития экономики региона // Проблемы современной экономики. 2012. № 3. С. 13–18.

References

1. State Program of the Russian Federation «Creating conditions for effective and responsible management of regional and municipal finances, improving the sustainability of the budgets of subjects of the Russian Federation» (22.03.2013). URL: <http://www.minfin.ru/ru>.
2. State Program of the Russian Federation «Management of public finances» (11.03.2013). URL: <http://www.minfin.ru/ru/>
3. Conclusion of the Accounts Chamber of the Russian Federation on the report on the federal budget for 2012 (approved by the Board of the Accounting Chamber of the Russian Federation; Minutes of August 30, 2013, no 35K (926)). URL: <http://www.ach.gov.ru/ru>.
4. Innovative model of development: a collection of works based on the Forum of Regions of Russia (2013).
5. Innovative model of economy the development of industry (INPRO-2013): a collection of works based on international scientific-practical conference of the St. Petersburg State Polytechnic University (2013).
6. Koraykina N. V. (2013) Technoparks as a foundation for sustainable economic development and social stability of the region. *Herald RSUH*, no 15, pp. 65–69.
7. Main directions of budgetary policy for 2014 and the planning period in 2015 and 2016 (18.07.2013). URL: <http://www.minfin.ru/ru>.
8. Russian Federation Government Decree of December 8, 2011 № 2227-р «On the Strategy of Innovation Development of the RF for the period up to 2020». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124>.
9. Khogoeva T. V. (2012) An innovative model regional economic development. *Problems of the modern economy*, no 3, pp. 13–18.

УДК 336.748

М. Ю. Лев,
кандидат экономических наук,
доцент, Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы,
Россия;
e-mail: Lew.mih@yandex.ru

Теоретические предпосылки и практика регулирования, контроль цен в условиях нестабильной экономики США по Дж. К. Гэлбрейту

Аннотация

Цель работы. Рассмотреть теоретические исследования и практические работы при регулировании, контроле цен в условиях нестабильной экономики США по Гэлбрейту.

Материалы и методы. Аналитическая статья подготовлена по материалам ранее не опубликованной работы Дж. К. Гэлбрейта «Теория контроля над ценами».

Результат. Рассматриваются уроки исторического периода времени по давлению доходов на цены и цен на доходы как причины возникновения инфляции.

Заключение. Материалы могут быть полезны экономистам при разработке антиинфляционной политики.

Ключевые слова: государственное регулирование цен, цены и доходы, контроль над ценами, контроль над зарплатой и ценами, кризисный период экономики, рынок монополистической конкуренции.

M. Yu. Lev,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Moscow Academy
of Entrepreneurship under the
Government of Moscow,
Russia;
e-mail: Lew.mih @ yandex.ru

Theoretical premises and practice of regulation, price controls in an unstable U.S. economy J. K. Galbraith

Abstract

Purpose of work. In article theoretically studies and practical work in regulating and controlling prices in a volatile U.S. economy Galbraith.

Materials and methods. Analytical article was prepared on the early unpublished work J. K. Galbraith «theory of price control».

Results. We consider the lessons of the historical period of time, pressure on prices and incomes valuable income as a cause of inflation.

Conclusion. Materials may be useful to economists in developing anti-inflationary policy.

Keywords: state regulation of prices, the prices and incomes, price controls, the control of wages and prices during the crisis of the economy, the market is monopolistic competition.

Исторический опыт по решению проблем, актуальных и в настоящее время, всегда является тем фундаментом, с которого начинается строительство. Только изучая и анализируя уроки прошлого, возможно правильно возвести современное здание. Наука экономического развития общества, и в особенности ее теоретическая часть, продвигает процесс созидания, используя как положительные, так и отрицательные стороны явлений, событий и тенденций прошлых лет.

Было бы непростительной ошибкой не воспользоваться знаниями, которые прошли через поколения и использовались в критических ситуациях, достойно зарекомендовали преемственность экономических учений. Научные исследования – это не застывшая архитектура, они развиваются, обогащаются новыми знаниями, опираясь на уже хорошо известные явления и события, но слегка скрытые за пеленой времени.

Задача любого исследования – найти то важное, нужное, что может быть использовано для обеспечения потребностей общества, развития и подъема, даже на небольшом отрезке времени кризиса или чрезвычайной ситуации.

Рассматриваемая здесь работа Дж. К. Гэлбрейта «Теория контроля над ценами» представляет большой интерес, поскольку она является не только теоретическим исследованием, но и обобщением практической работы автора, который был руководителем программы контроля над ценами в США в годы Второй мировой войны.

Разумеется, автоматически перенести опыт военного времени в сегодняшний день невозможно. Однако ряд более конкретных уроков из опыта времен войны остается полностью в силе, поскольку экономика в те годы не имела принципиальных отличий: она представляла собой гипертрофированную модель того, что в экономике мирного времени происходит в более плавной и постепенной форме.

Одним из этих конкретных уроков Гэлбрейт считает то, что давление доходов на цены и цен на доходы является причиной инфляции. Соответственно, способы действия, направленные против инфляции, должны напрямую касаться этой взаимосвязи зарплат и цен.

Следует отметить, что взаимозависимость цен и заработной платы отмечал и основатель одного из основных экономических учений современности Д. М. Кейнс. «Устойчивость или неустойчивость цен в долгосрочном аспекте будет зависеть от интенсивности повышательной тенденции единицы заработной платы (или, точнее, единицы издержек) по сравнению с темпами роста эффективности производственной системы»¹.

Согласно Кейнсу, государство не должно контролировать основную часть экономической жизни, за исключением «централизованного контроля над поддержанием равновесия между естественной склонностью к потреблению и побуждением к инвестированию...»².

Государственное вмешательство в регулирование глобального спроса является необходимым для современного крупного предприятия, поскольку воздействие на потребителя оказывается неэффективным, если уровень дохода снижается и если потребитель больше не в состоянии покупать. Регулирование спроса предполагает наличие достаточного государственного сектора и соответствующих масштабов общественных расходов. Контроль над ценами просто необходим для того, чтобы удовлетворить потребности современной технологии в капиталах. Более того, сокращая

риск убытков, контроль над ценами защищает самостоятельность технотруктуры и позволяет сделать рост компании максимальным. «Надо избегать ценовой конкуренции. Цены должны быть достаточно низкими, чтобы привлечь клиентов и облегчить сбыт, и одновременно быть довольно высокими, чтобы обеспечить достаточную прибыль для финансирования роста и удовлетворения акционеров».

Крупные компании, поделившие рынки между собой, должны контролировать цены, т.к. они заинтересованы в стабильности цен в виду того, что любое повышение может изменить покупательную способность. За счет повышения цен происходит увеличение заработной платы, что, в свою очередь, приводит к росту стоимости жизни и стимулирует выдвижение новых требований в области заработной платы. «Спираль цены – заработная плата – становится органическим элементом системы». Поэтому государство не может оставлять без внимания заработную плату и цены.

Концентрация промышленного производства и могущество профсоюзов, которые позволяют корпорациям и профсоюзам увеличивать цены и зарплату, упрощают, в то же время, задачу контроля. Для правительства значительно проще иметь дело с одной или несколькими крупными фирмами, чем с множеством мелких предприятий. Это справедливо и в отношении наблюдения: крупный нарушитель более заметен, а значит, и более осторожен, чем мелкий предприниматель. И поскольку крупная фирма больше всего влияет на уровень цен, то и предметом контроля становится, в основном, она и ее профсоюзы. В любых современных обстоятельствах контроль в какой-либо длительной форме следовало бы распространить только на крупные фирмы, крупные доходы и на профсоюзные договоры.

Интерес к контролю и обращению к прошлому опыту является следствием быстро растущих цен.

Контроль над зарплатой и ценами в очень организованном секторе экономики не является сейчас полным ответом на инфляцию. Но он должен быть частью любой целостной стратегии и осуществляться наряду со сдержанной фискальной политикой, сохранением ограничений на банковские ссуды, прямым сдерживанием потребительского кредита и эффективным сбережением энергии с сопутствующим снятием давления на цены нефти.

До начала военных действий большинство экономистов отрицательно относились к любому серьезному упору на контроль над ценами и зар-

¹ Кейнс Д. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Эксмо, 2007. С. 288.

² Там же. С. 347.

платой. Причиной этого было то, что считалось, во-первых, что такой курс будет неразумным, во-вторых, что это будет невозможно.

Убеждение в том, что общий контроль над ценами и зарплатой неразумен, отчасти идет от отсутствия какого-либо ясного представления о том, что хорошего это может дать, а еще более – от большой уверенности в том, какой ущерб это может нанести. Цель контроля – предотвратить общий и непрерывающийся рост цен и зарплаты. Такая продолжающаяся переоценка товаров и факторов, не имеющих отношения к изменениям в объемах производства, является инфляцией. Причиной подобного увеличения денежной стоимости является то, что обобщенный спрос превышает наличное предложение товаров и услуг по удовлетворению этого спроса. Установить твердые зарплату и цены, особенно цены, означает оставить без корректировки, нетронутым излишний спрос, с которого и началось движение вверх. Контроль только увековечивал бы разрыв между спросом и предложением, который могло бы устранить повышение цен. Было трудно представить, чтобы что-то полезное было достигнуто такой операцией.

Напротив, нетрудно было видеть, какой ущерб это могло принести. Свободно меняющиеся цены – это и есть рационализирующий и распределительный механизм экономики. Он удерживает спрос на товары на уровне того, что имеется в наличии, он распределяет ресурсы в пользу более важных потребностей. Понятно, что если цены фиксированы, они уже не могут выполнять эти функции. Предположим, что эти функции важны – а на первый взгляд они не только важны, но и жизненно важны, – тогда экономика должна пострадать, если они внезапно и по произволу перестанут действовать. Технически критическая часть механизма вынимается из экономики, и не видно, что что-то еще идет ей на замену. Как минимум результатом этого станет сбой в экономике, в худшем случае – в ней может наступить хаос.

Подобные обоснования недопустимости контроля над ценами дает глава монетаристской школы М. Фридмен. По его мнению, попытка контроля над ценами не сможет остановить инфляцию. Она только подавляет ее проявления, а подавленная инфляция гораздо более болезненна и опасна, чем инфляция открытая.

Благодаря свободному движению цен при открытой инфляции «исключительно гибкая система частного предпринимательства адаптируется к ценовой динамике, без усилия преодолевает трудности и продолжает эффективно функционировать»³. Фридмен является абсолютным противником любого вмешательства в процесс це-

нообразования. По его мнению, огромный ущерб может нанести не только официальный контроль над ростом цен, но и установление ценовых ориентиров, даже если их одобряют деловые круги и профсоюзные лидеры. Ценовые ориентиры являются всего лишь «дымовой завесой, скрывающей отсутствие действий»⁴.

Мнение о неосуществимости контроля базировалось на историческом опыте. Веками граждане и экономические группы искали поддержки политических властей для того, чтобы исправить путем регулирования неудобство либо губительное воздействие слишком высоких или слишком низких цен, либо слишком высокой или слишком низкой зарплаты, однако дело обычно кончалось путаницей или неудачей. До Второй мировой войны история не знала ни одного значительного эксперимента по государственному регулированию цен и зарплаты, который, по мнению людей, их исследовавших, можно было бы назвать успешным.

Теоретически эти провалы можно объяснить следующим. Как было сказано, цены и зарплата растут в ответ на спрос, который превышает предложение, выраженное в старых ценах. Данный наличный товар может быть продан по более высоким ценам, потому что покупатели, хотя им это и не нравится, предпочтут заплатить более высокую цену, чем принять другую альтернативную возможность, т.е. остаться без необходимого товара. Продавец, как это можно предположить, предпочитает высокую цену. Таким образом, если рост цен остановлен властью, то эта акция идет не только против интересов продавцов, но также и против интересов тех покупателей, которые окажутся неспособными удовлетворить все или значительную часть своих потребностей по фиксированным ценам. Так образуется коалиция в защиту более высоких цен между продавцами и, по крайней мере, некоторыми покупателями. Эта коалиция основана на рациональной интерпретации немедленных собственных интересов по обе стороны рыночного прилавка. Чем больше разрыв между фиксированными и равновесными ценами на конкретные товары или услуги, тем более эластичны цены спроса, тем больше становится часть покупателей, являющихся потенциальными членами этой коалиции. Управление ценами со стороны властей становится тогда чистым случаем правления без согласия управляемых.

В кризисные годы контроль над ценами и зарплатой стал нормой, свобода от таких ограничений – исключением. В такой всеохватывающей форме контроль над ценами и зарплатой применялся многими: в США, Англии, Канаде, Австралии и Германии контроль над ценами и

³ Фридмен М. Количественная теория денег. М.: Эксмо-Пресс, 2000. С. 816.

⁴ Там же. С. 822.

зарплатой был по существу полным. Во всех этих странах существовали могучие организации, которые осуществляли этот контроль. И во всех них такой контроль стал рассматриваться не только как главная часть контроля над инфляцией, но и как составная часть более широкой стратегии мобилизации ресурсов.

Во время кризисного периода цены оставались сравнительно стабильными, несмотря на наличие большого постоянного превышения общего спроса над предложением. Эта стабильность была достигнута в значительной мере в результате установления фиксированных цен. Правительства этих государств в кризисные годы в условиях нестабильной экономики стали смотреть на контроль за ценами как на важный инструмент политики стабилизации. Несмотря на противоположные выводы теории, оказалось возможным удержать в течение нескольких лет неравенство при административно установленных ценах.

Спрос на несовершенном или монополистически конкурентном рынке, прежде всего на таком, где вращается небольшое число товаров, является объектом неформального контроля со стороны продавца, что зачастую представляет собой эффективный эквивалент рациионирования. Чисто конкурентный рынок не поддается такому контролю. Рынок свободной (чистой) конкуренции – это рынок, на котором имеется полная свобода в определении цен, свободный вход и выход как для производителей (продавцов), так и для потребителей. Цены под воздействием спроса и предложения тяготеют и приближаются к единым ценам на конкретный товар в определенном месте и в определенный момент времени. Чем более совершенной является конкуренция, тем сильнее тенденция к выравниванию цен во всех пунктах рынка в один и тот же момент времени.

В условиях чисто конкурентного рынка стремление каждого продавца к максимизации своей прибыли в действительности приводит к снижению цен. Цены предложения товаров на таком рынке соответствуют ценам спроса на эти товары. Изменение цен непосредственно сказывается на уровне спроса и предложения, а изменение спроса и предложения, в свою очередь, ведет к изменению цен. Это объясняется тем, что на рынке действует большое количество хозяйствующих субъектов, ни один из которых не контролирует достаточно заметной доли рынка. Вследствие этого ни одно предприятие не играет заметной роли в ценообразовании на рынке, а цены складываются под воздействием спроса и предложения.

Рынок конкуренции немногих производителей – это рынок, на котором доминирующая роль принадлежит нескольким предприятиям, вынужденным считаться с реакцией своих конкурентов, в том числе при осуществлении полити-

ки ценообразования. Предприятия, имеющие на рынке большой удельный вес, способны влиять на рыночную цену товара либо диктуя ее, либо варьируя ее с помощью объема продаж или воздействия на другие ценообразующие факторы.

Соединение продавца и покупателя становится тем труднее, чем больше конкурентов у продавца. Возрастает вероятность того, что потребители станут нерегулярно делать покупки у того же самого продавца, а будут выбирать разные источники снабжения, и в этом случае трудно будет проследить их предыдущие закупки и определить их нормальные потребности. С увеличением числа конкурентов любой конкретный продавец будет нести меньшую ответственность за справедливое или равное распределение товаров. Среди всего прочего он будет знать все меньше и меньше о том, что продают другие и кому. В результате некоторые потребители путем удачи, усердия или обмана, несомненно, будут получать больше своей справедливой доли, а другие по тем же причинам – меньше, что даст им сильный мотив подкупить какого-нибудь согласного продавца и нарушить установленные нормы.

Вместе с тем на рынке, где не так уж много продавцов, контроль удавалось поддерживать, не вводя формальных норм. На рынке, где продавцов было больше, было и больше трудностей с контролем над ценами. Даже в районах в периоды существенного дефицита контроль над розничными ценами на отдельные продукты питания (молоко). Помощь, которую оказывало контролеру за ценами само наличие на рынке небольшого числа участников рыночных сделок, не сводилась исключительно к области рыночного распределения. Сам факт существования небольшого круга участников рыночных отношений, дополненный, как это и должно быть в случае с важными отраслями производства и услуг, наличием фирм значительного размера, оказывал заметную помощь в соблюдении ценовых ограничений и правил. Хотя для продавцов на таких несовершенных рынках технически возможно распределять товар среди своих клиентов, это не является наиболее прибыльным для них образом поведения. Более выгодно для них, если не принимать во внимание штрафные санкции, повышать цены и нарушать закон. Исторически последствия таких нарушений (помня всегда о том, что это происходит в условиях, когда продавцы могут назначать более высокую цену, а покупатели готовы ее платить) всегда были более катастрофическими для регулирующих цены властей, чем для тех, кого они пытались регулировать.

Соблюдение контроля над ценами достигается намного легче на несовершенных рынках, чем на чисто конкурентных рынках. Когда несовершенство сводится к малому числу участников ры-

ночных отношений, то задача контроля от этого значительно упрощается.

Несовершенные рынки помогают поддержанию контроля над ценами в еще одном отношении. Цены на этих рынках имеют тенденцию быть негибкими, и в какой-то степени они там институализированы. Когда продавец контролирует уровень своих цен, а на несовершенном рынке он это может по определению, у него есть склонность минимизировать изменения в ценах и частоту таких изменений. В определенных случаях сами продавцы приходят к согласию о том, чтобы поддерживать стабильные цены, а это равносильно контролю над ценами. Такое взаимопонимание между ними не всегда бывает полным или устойчивым и часто не выдерживает бросков вверх или вниз. В других случаях клиенты или контролеры из министерства юстиции привыкают к стабильным ценам, и их изменение вызывает у них подозрение.

Изменения в ценах стоят денег и создают административные неудобства. Соответственно максимизация прибыли на несовершенном рынке, возможно, требует удержания цен на постоянном уровне в течение значительного времени. Изменение цен, диктуемое стремлением увеличить прибыль в каждый отдельный момент, не оправдывает себя в длительной перспективе.

Продавцы и покупатели на таких рынках привыкают не только к фиксированным ценам, но и к различного рода скидкам, льготам и другим элементам контроля над ценами. Много легче и удобнее управлять такими устоявшимися системами, чем остановить повышение цен на конкурентном рынке. Кроме того, на конкурентном рынке льготы, скидки, как и сам уровень цен, меняются день ото дня, из-за чего трудно навязать строгую систему правил регулирования.

Оплотом обычного или привычного ценообразования является, прежде всего, розничная торговля. Иногда ее размер предлагается поставщиком, иногда это делается в соответствии с установившейся практикой в этом магазине или в данной области торговли, или для данной категории товара. В любом случае ценообразование уже не рассматривается с точки зрения эксплуатации ситуации или определения прибыли как решающего фактора для получения своих доходов. Поэтому, когда появлялся дефицит, нормальная практика для продавца радиоприемников, холодильников или даже сигарет состояла в том, чтобы продать свое уменьшившееся количество товара с привычной для него надбавкой. Иногда он отказывался, зачастую незаконно, от привычных для него «скидок» в цене, на которые он смотрел, в общем-то, как на что-то добровольное и несколько ненормальное. Но ему не приходило в голову назначать более высокую «дефицитную»

наценку, что он вполне мог бы сделать при нехватке товара.

Анализируя привычку, в данном случае сталкиваешься с несомненной атрофией рыночной мотивации: продавец отдает предпочтение привычному, а не прибыльному образу поведения. Мелкий розничный торговец, а зачастую и более крупный, не обладают ни информацией, ни способностью рассчитать свою прибыль по каждому товару неделю за неделей или из сезона в сезон, чтобы максимизировать свои доходы. Для того чтобы выйти на теоретически верную цену или прибыльность каждого из продаваемых товаров, требуется, чтобы продавец решил большое количество похожих уравнений. У продавца нет возможности реализовать подобный идеальный вариант политики цен. Для него это будет очень сложная интеллектуальная задача, требующая к тому же больших материальных затрат. Так что он полагается на здравый смысл.

Конечным продуктом хорошо продуманной системы контроля над ценами на рынках подобного рода является продолжение практики принятых правил. Нарушение ценовых потолков означало бы в таких случаях, что продавец отходит от принятых деловых принципов. Инерция действует решительно в поддержку контроля над ценами. Это представляет собой преимущество, которое очень сильно способствует властям, контролирующим цены, как это было в США в период нестабильной экономики.

В самом широком смысле управление ценовым контролем должно осуществляться с целью сдерживания расширения спроса, который в какой-то момент подорвет стимулы и разрушит систему. Самая тонкая задача контролера за ценами в том, чтобы использовать имеющиеся у него инструменты для сохранения предела терпимости в системе неравенства.

Общий рост тарифных ставок, даже если он происходит за счет увеличения прибылей, уменьшает пределы терпимости, даже если предположить, что склонность к тратам из заработной платы превосходит расточительство за счет доходов от прибыли. Или, что еще вероятнее, такой рост потребует общего пересмотра цен, который, будучи повторяем раз за разом, приведет к тому же результату – установлению равновесия на более высоком уровне. Стабильность цен на платежные товары – потребительские товары и услуги, которые представляют значительную часть заработанного дохода, – в равной степени необходима для того, чтобы не допустить нарастания давления в пользу увеличения тарифных ставок.

Контроль над зарплатой и ценой товаров, идущих на цели оплаты труда, является центральным элементом контроля над ценами в системе неравновесия. Напротив, контроль над ценами

на товары, не идущие на оплату труда, хотя и необходим, но отчасти является вопросом тактики. Более высокие цены в этой области, в отличие от роста цен на товары, связанные с трудом, не обязательно ведут к требованиям об общем повышении заработной платы.

На практике, однако, прямой контроль вряд ли будет таким всеохватывающим или так строго соблюдаемым, чтобы воспрепятствовать соблазну перехода рабочей силы в отрасли, не связанные с производством необходимых для оплаты труда товаров. Поэтому контроль над ценами нужен для того, чтобы подкрепить прямой контроль над использованием ресурсов.

Более того, серьезные вопросы равенства и прецедента возникают в связи с движением цен в этой области. Высокие цены и высокие прибыли будут давить на уровень тарифных ставок в этих отраслях: если контроль над зарплатой здесь будет обходиться и она будет возрастать, то это создаст прецедент для других отраслей. Более высокие прибыли производителей необходимых товаров будут использоваться для требований повышения цен производителями предметов первой необходимости.

Использование системы неравновесия в период кризиса ставит страну перед трудной проблемой финансового управления после окончания кризиса. В период чрезвычайного положения люди получают обещание, что в оплату их текущих усилий по созданию продукции для войны они будут иметь право приобрести предметы гражданского потребления. Это очень расплывчатые обязательства.

Защита равновесия без контроля относительно простая. Если с помощью налогообложения и сдерживания частных займов общий спрос будет поддерживаться на уровне предложения товаров и услуг на продажу, то это обеспечит стабильность цен. И это – единственная формула стабильности.

Контроль над ценами и зарплатой будет введен только в том случае, если сдерживание частных интересов окажется недостаточным и его эффект, соответственно, будет только подавлять то, что в иных обстоятельствах стало бы открытым инфляционным движением.

В этом доводе опасности подавляемой инфляции приравниваются к опасностям открытой инфляции.

Следует заметить, что открытая и подавляемая инфляция не представляют собой ту же степень опасности. Утверждать иное – значит не представлять себе базовую динамику инфляции в современной экономике. Тот контроль, который подавляет инфляцию, имеет сопутствующий и чрезвычайно важный эффект. Если цены и зарплата контролируются, есть полный простор для подобного взаимодействия, а для инфляционного процесса это, несомненно, имеет критическое зна-

чение. Повышение цен, которое станет результатом избыточного спроса (скажем, от бюджетного дефицита в условиях полной занятости), будет самобалансироваться, и не будет дальнейшего взаимодействия цен и зарплаты.

На современном рынке труда и продуктов потребления такой рост цен неизбежно приведет к требованиям увеличения зарплаты. Подобное, если случится, приведет, с одной стороны, – к увеличению доходов от зарплаты и к новому давлению на наличные ресурсы на продуктовых рынках, с другой стороны – через увеличение себестоимости к дальнейшему росту цен. Чтобы этот процесс происходил и дальше без ограничений, необходимо непрерывно добавлять что-то к спросу – либо бюджетный дефицит, либо непрерывное дестимулирование займов частных лиц и бизнеса. Но при полной занятости роль таких внешних дополнений к спросу является каталитической, а не причинной. Вполне возможно, что путем относительно небольшого бюджетного дефицита (особенно если их существование затрудняет проведение политики, направленной на сдерживание роста банковских займов и расширение объемов денег, находящихся в обращении) удастся дать толчок крупным, следующими один за другим, раундам роста цен.

Если цены и зарплата контролируются эффективно, тогда взаимодействие зарплаты и цен не может служить ускорением инфляционного движения. Если общий спрос превышает предложение, то образующееся от этого расширение оплачиваемого спроса – подавленного спроса – будет равным или близким по своим размерам к первоначальному избыточному спросу. Если источником излишнего спроса является бюджетный дефицит, подавляемый спрос будет большим или меньшим в зависимости от размеров бюджетного дефицита. Во всех случаях конечный результат будет более ограниченным, чем в том случае, если спираль зарплаты и цен будет раскручиваться без помех.

В этом и заключается различие между открытой и подавляемой инфляциями. Первая – создает могучую динамику сама по себе: скорость и размах движения не имеют никакого отношения к первоначальному избытку спроса. Последствия второй, подавляемой инфляции, ограничиваются воздействием на текущий избыток спроса. На простом языке это значит, что открытая инфляция может выйти из-под контроля, подавляемая инфляция – не может.

Другими словами, в частично мобилизованной экономике если спрос давит на возможности рабочей силы, зарплата может расти, не вызывая каких-либо серьезных опасений с безработицей. Если спрос на продукт достаточно велик, а рабочая сила и другие ресурсы являются предметом погони со стороны предпринимателей, тогда

цены на этот продукт могут расти, не вызывая опасений относительно сокращения продаж.

Наличное предложение по существующим ценам, а не цена, ставит пределы объему продаж. В этих обстоятельствах нет реального конфликта интересов между работодателями и профсоюзами. Интересы обоих могут быть легко примирены на базе более высокой зарплаты и цен.

В принципе если спрос эффективно сдерживается, то любое движение вверх зарплаты и цен будет в какой-то момент остановлено. Увеличение цен, если оно произойдет, в какой-то момент приведет к сокращению продаж, эластичность должна возникнуть вновь в спросе на конкретный продукт. По этой причине будет сопротивление повышению зарплат, а если оно произойдет, то результатом будет сокращение занятости.

Итак, контроль над ценами и зарплатой необходим в состоянии кризисных явлений. Однако его следует использовать в условиях примерного равновесия спроса и предложения. Он – подсобное средство для монетарных и фискальных мер, с помощью которых должно поддерживаться это равновесие. Его особая и несколько ограниченная функция состоит в том, чтобы помешать такому взаимодействию цен и зарплаты, которое настоятельно требует максимизации производства с соответствующим полным использованием ресурсов, особенно рабочей силы.

В идеальной модели контроля инфляции, когда необходимые ограничения можно применить по требованию, контроль над ценами будет ограничен несовершенными рынками, где цены устанавливаются административным путем. Контроль над зарплатой будет ограничен теми ставками, которые согласованы с профсоюзами в коллективных договорах.

Установленный таким способом контроль над зарплатой и ценами будет распространяться, в основном, на ту же самую часть экономики.

На продуктовых рынках, которые также близки к чисто конкурентным рынкам, стабильность в ценах будет противостоять контролю над спросом.

На практике это означает, что тяжелая промышленность (литье, прокат, обработка и т.п.), электротехническая, химическая и подобные отрасли промышленности, в особенности государственные, унитарные, муниципальные предприятия, должны контролироваться в области ценообразования, равно как иметь контроль над зарплатой, которую они обязаны согласовывать.

С другой стороны, цены на непосредственных рынках сельхозпродуктов, цены на товары легкой промышленности (текстильные, швейные изделия), других отдельных отраслей, цены общей розничной торговли можно оставить без контроля. Поскольку они определяются спросом, и если спрос лимитирован наличным предложением и

будет сохраняться в таком положении, то в среднем не должна действовать тенденция к увеличению этих цен. В этом секторе экономики нет встроенной динамики движения на основе сделки цена – себестоимость даже в условиях спроса.

Такая политика также требует высокой степени уверенности со стороны всех, кто уполномочен заниматься использованием монетарных и фискальных ограничений, которые необходимы, чтобы установить равновесие при текущих ценах.

Проверка успешности антиинфляционной политики на конкурентных рынках состоит в том, что иногда цены на этих рынках опускаются ниже предела. Появление дефицита в каких-либо размерах должно служить предупреждением. Несовершенные или управляемые рынки не требуют аналогичного подхода и не дают таких предупреждений.

В общей стратегии борьбы с инфляцией именно конкурентные рынки подсказывают, есть ли баланс спроса и предложения, достигнута или нет в целом та степень стабилизации, которая необходима в условиях нестабильной экономики.

Литература

1. *Гэлбрейт Дж. К.* Теория контроля над ценами (A Theory of Price Control). 1952.
2. *Кейнс Д. М.* Общая теория занятости, процента и денег. М.: Эксмо, 2007.
3. *Кононова Н. П.* Государственное регулирование экономики. М.: МГУ, 2011.
4. *Лев М. Ю.* Правовые вопросы ценообразования и государственное регулирование цен. СПб.: СПб ГУЭиФ, 2001.
5. *Лев М. Ю.* Регулирование ценообразования в развитых странах. СПб.: СПб ГУЭиФ, 2001.
6. Соединенные Штаты Америки: Конституция и законодательство / под ред. О. А. Жидкова; пер. О. А. Жидкова. М.: Прогресс, Универс, 1998.
7. *Холодов Л. Г.* Вопросы государственного регулирования экономики. М.: Изд. «Экономика», 2004.

References

1. Galbraith J. K. (1952) A Theory of Price Control.
2. Keynes D. M. (2007) General theory of employment, interest and money.
3. Kononova N. P. (2011) State regulation of the economy.
4. Lev M. Yu. (2001) Legal issues of pricing and state regulation of prices.
5. Lev M. Yu. Pricing regulation in developed countries 2001.
6. United States: The Constitution and the law / edited by O. A. Zhidkov; O. A. Zhidkov translation (1998).
7. Kholodov L. G. (2004) Questions of state regulation of the economy.

УДК 314.74

М. М. Пухова,

кандидат экономических наук,
заместитель декана факультета
«Менеджмент», доцент кафедры
«Корпоративное управление»
Финансового университета при
Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия

Е. И. Москвитина,

студентка факультета
«Государственное и муниципальное
управление» Финансового университета
при Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия

И. Г. Ходжаева,

студентка факультета
«Государственное и муниципальное
управление» Финансового университета
при Правительстве Российской
Федерации,
Москва, Россия

Взаимодействие властных структур и бизнеса в отношении решения проблемы незаконной миграции в Российской Федерации

Аннотация

Цель работы. Проанализировать последствия незаконной миграции и на основании изученного международного и российского опыта выявить возможные пути решения данной проблемы в Российской Федерации.

Материалы и методы. Рассмотрены положительные и отрицательные стороны миграционного процесса. Приведены мнения исследователей по данному вопросу. Выделены основные причины и последствия незаконной миграции. Разработаны способы решения проблемы незаконной миграции.

Результат. На основе официальных статистических данных выявлены масштабы и последствия незаконной миграции, представлены мнения специалистов данной области, предложены пути решения рассматриваемой проблемы.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы органами власти для повышения эффективности контроля современных миграционных процессов.

Ключевые слова: миграция, власть и бизнес, незаконная миграция.

M. M. Pukhova,

Candidate of Economic Sciences,
deputy dean of Management, reader
in Corporate governance, Finance
University under the Government of
Russian Federation,
Moscow, Russia

E. I. Moskvitina,

student of the faculty State and
municipal management, Finance
University under the Government of the
Russian Federation, Moscow, Russia

I. G. Khodzhaeva,

student of the faculty State and
municipal management, Finance
University under the Government
of the Russian Federation,
Moscow, Russia

Interaction of government agencies and business in relation to tackle illegal migration in the Russian Federation

Abstract

Purpose of work. To analyses the consequences of illegal migration and on the basis of the studied international and Russian experience to identify possible solutions to this problem in the Russian Federation.

Materials and methods. *The article considers the positive and negative sides of the migration process. The views of researchers on this issue are given. The main causes and consequences of illegal migration are identified. The solutions to the problem of illegal migration are developed.*

Results. *On the basis of official statistical data, revealed the extent and consequences of illegal migration, presented the opinions of experts in the field, suggested the ways of solving the problem.*

Conclusion. *The results can be used by authorities to improve the effectiveness of control of current migration processes.*

Keywords: *migration, government and business, illegal migration.*

Неотъемлемой характеристикой развития любого современного государства является миграция. Как и во всем мире, в России миграционные процессы носят крайне противоречивый характер. Их воздействие на формирование политической и социально-экономической ситуации в стране можно расценивать и как позитивное, и как негативное. С одной стороны, миграция позволяет сгладить последствия демографического кризиса, с другой – является крайне негативным фактором, ухудшающим криминогенную ситуацию в государстве. В связи с этим большую актуальность приобретает участие нашего государства в решении мировой проблемы незаконной миграции в различных ее формах и проявлениях.

27 ноября 2013 г. Анатолий Выборный, член комитета Госдумы по безопасности и противодействию коррупции, выступил на заседании Экспертно-консультативного совета при Совете Парламентской Ассамблеи Организации Договора о коллективной безопасности (ОДКБ) по вопросам нелегальной миграции. В своем выступлении А. Выборный обращает внимание на тот факт, что «с увеличением роста иностранцев (за последние 4 года до 37%) растет количество совершаемых ими правонарушений, в том числе тех, которые влекут уголовно-правовые последствия. Только в Москве по некоторым категориям преступлений более 50% из них совершаются иностранцами». Как сообщает Екатерина Егорова, статс-секретарь, первый заместитель руководителя Федеральной миграционной службы России, общее количество протоколов, подготовленных сотрудниками территориальных органов ФМС России об административных правонарушениях правил пребывания и осуществления трудовой деятельности иностранных граждан в Российской Федерации за восемь месяцев 2012 г., составило почти 533,5 тыс. (в 2011 г. число достигало почти 650 тыс.)¹. Стоит учитывать еще и тот факт, что количественное отражение нелегальной миграции не может быть осуществлено на официальном уровне. Во многих государствах, помимо количественного роста нелегальной миграции

(в условиях отсутствия возможности получить точные данные о количестве экономически активных лиц, вовлеченных в процесс незаконной миграции), заметным стало также изменение самой природы данного явления. Происходит превращение незаконной миграции не только в хорошо организованную коммерческую деятельность на международном уровне, но и с недавнего времени наблюдается ее соседство с другими видами международной организованной преступности, такими как торговля наркотиками, оружием, «живым товаром». Это происходит в связи с тем, что основная масса нелегальных мигрантов сосредоточивается в нижней части социальной пирамиды. Несмотря на то, что на момент прибытия в страну иммигранты готовы согласиться на любые условия, спустя некоторое время они начинают ощущать себя представителями дискриминируемого меньшинства, для которого закрыты многие возможности. Это обстоятельство в значительной степени замедляет ход их интеграции в принимающее общество, питает протестные, в том числе экстремистские, идеологии, «этническую» преступность и т.п. По мнению А. Выборного, «залог успешного решения проблем незаконной миграции лежит в плоскости гармонизации законодательства государств – членов ОДКБ. Знание и понимание приезжими в Россию миграционного законодательства значительно повысит их уровень персональной ответственности. Правовая грамотность иностранцев, безусловно, будет содействовать созданию положительного образа трудового мигранта и повышению миграционной культуры в целом».

Уже давно не является секретом тот факт, что огромное количество незаконных мигрантов тесно связано с деятельностью бизнеса, заинтересованного в услугах дешевой рабочей силы. Как пишет Александр Смирнов: «Ни одна развитая или развивающаяся страна в современном мире не может обойтись без дешевой рабочей силы»², что связано с тем, что наши горожане не желают работать дворниками, уборщиками, строителями, главным образом, в связи с низким уровнем опла-

¹ Егорова Е. Нелегальная миграция в России. Сайт Российского совета по международным делам. 21 июня 2013. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=2003#top.

² Статья «Решение проблемы незаконной миграции должно быть цивилизованным». Официальный сайт партии Единая Россия, 31 октября 2013. URL: <http://www.er-himki.ru/news/20131031/1364>.

ты труда и рабочих условий. Об этом пишет в своей статье «Работники становятся еще выгоднее» и Петр Принев, зампредела межрегионального профсоюза «НовоПроф» и один из лидеров Центра взаимопомощи рабочих. Он утверждает, что брал интервью у бизнесменов на тему нелегальных мигрантов и получил следующий ответ: «Мигранты из Средней Азии дешевле, русские за эти деньги работать не пойдут». Таким образом, на сегодняшний день российский рынок труда является открытым для неквалифицированной рабочей силы, согласной работать за крайне низкую зарплату и практически не претендующая на какие-либо социальные блага и гарантии, и на фоне которой наши собственные трудовые ресурсы выглядят неконкурентоспособными.

О возникшей конкуренции между мигрантами и нашими соотечественниками пишет президент рекрутингового портала Superjob.ru Алексей Захаров в статье «Российский рабочий и мигрант из СНГ – кто кого?»³. По его мнению, причиной сложившейся ситуации на российском рынке труда является то, что «с экономической точки зрения труд гастарбайтеров выгоднее: бизнесу проще брать на работу бесправных мигрантов, работающих почти что за еду, а государству – не заниматься здравоохранением и обучением приезжих рабочих».

Обращаясь к мнению корреспондента Независимой газеты Анастасии Башкатовой, можно сделать следующий вывод: бизнес и власть могут получить свою выгоду. Можно нанять на официальную зарплату неофициального мигранта, выплачивать ему лишь часть от зарплаты, пользуясь его рабским, нелегальным положением, а остальную часть распределять между руководителями предприятия. И в такой ситуации вполне можно даже официально уплатить налог с зарплаты в бюджет. Чиновникам и бизнесу такая ситуация лишь на руку.

Список главных причин незаконной миграции дополняет член Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации М. М. Капура, среди основных называя следующие две. Первая заключается в неравномерности экономического развития различных государств мира: страны с высоким уровнем жизни населения привлекательны для мигрантов из менее развитых стран, в которых часто за подобную работу платят на порядок меньше. Второй не менее значимой причиной является осуществление государствами ограничительной миграционной политики. В зависимости от оценки влияния миграционных по-

токов на социально-экономическую ситуацию в конкретном случае государства могут проводить различную политику в отношении въезда мигрантов – от создания режима открытых дверей до использования жестких ограничительных мер.

В связи с существующими негативными последствиями незаконной миграции актуальным становится поиск наиболее эффективных путей решения данной проблемы. Рассмотрим мнения экспертов.

Решение данных проблем М. М. Капура видит в осуществлении следующих мер⁴. По его мнению, необходимо обеспечить совершенствование законодательства Российской Федерации по вопросам:

- свободы передвижения, выбора места жительства и пребывания, соблюдения прав и свобод человека и гражданина;
- регламентирования въезда и последующего пребывания на территории Российской Федерации иностранных граждан и лиц без гражданства, в том числе с целью осуществления трудовой деятельности;
- депортации из Российской Федерации иностранных граждан и лиц, у которых отсутствует гражданство, и усиления их ответственности за нарушение правил пребывания на территории Российской Федерации;
- уголовной, административной и материальной ответственности за организацию или участие в организации незаконной миграции.

Он также считает, что очень важную роль играет развитие фундаментальных научных исследований в области регулирования миграционных процессов и проведение мониторингов с целью научного прогнозирования миграционной обстановки в нашей стране. Необходимым является и создание федеральной системы учета российских юридических лиц, филиалов и представительств иностранных юридических лиц, деятельность которых имеет отношение к организации международного туризма, приему иностранных граждан для оказания им образовательных и медицинских услуг. При этом следует создать федеральный автоматизированный банк данных дактилоскопической регистрации иммигрантов, которые подозреваются в совершении правонарушений, носящих как уголовный, так и административный характер.

Директор ФМС Константин Ромодановский предложил провести следующие меры по борьбе с незаконной миграцией:

³ Принев П. Работники становятся еще выгоднее // Новые профсоюзы. 29.08.2013. URL: <http://novoprof.org/2013/08/rabotniki-stanut-vygodnee.html>.

⁴ Капура М. М. Проблема незаконной миграции и возможные пути ее решения // Право и безопасность. 2007. № 1–2 (22–23), июль.

- установить уголовную ответственность для работодателей за незаконное использование труда мигрантов (отметим, что на данный момент законодательство предусматривает только административную ответственность за данное правонарушение);
- распространить депортацию не только на лиц, которые совершили преступление, но и на всех осужденных в России иностранцев;
- принять закон, по которому работодатель перед тем, как осуществить найм иностранца на работу, должен будет получить справку из службы занятости о том, что на вакансию не претендует россиянин.

Целесообразным, по мнению директора Федеральной миграционной службы, представляется также ограничение сроков пребывания иностранцев на территории Российской Федерации и их повторного въезда (в настоящее время по истечении 90 суток мигрант, у которого в наличии отсутствуют разрешительные документы, должен выехать из страны, но может тут же вернуться обратно). Константин Ромодановский утверждает, что нужно жестче контролировать соблюдение норм квотирования, которое сейчас «забюрократизировано и нуждается в модернизации»⁵.

С точки зрения заместителя председателя Совета Ассамблеи народов России Аббаса Аббасова, каждое государство должно иметь четкую статистику о въезжающих на его территорию людях, при этом располагать данными о том, с какой целью они приезжают, есть ли у них разрешение на трудовую деятельность, информацией о предполагаемом месте проживания и т.д. Он также считает, что решить проблему нелегальной миграции самостоятельно Россия не может, т.к. в неустраиваемости трудовых мигрантов или в какой-то другой неблагоприятной ситуации по отношению к ним виновата не только Россия, но и отправляющие их государства, которые не создают необходимых условий для выезда своих соотечественников с целью их проживания или трудоустройства на территории другой страны. Следовательно, государствам-донорам следует грамотно выстраивать свои взаимоотношения с Федеральной миграционной службой Российской Федерации⁶.

Позиция профсоюзов заключается в следующем. Председатель ФНПР Михаил Шмаков, лидер российских профсоюзов, считает, что «ФМС в нынешнем виде должна быть просто упразднена. Она превращается в суперведомство, но при этом совершенно не понимает закономерностей

трудоустройства и не хочет его контролировать. Все вопросы трудовой миграции должны быть переданы Минтруда, который мог бы следить за соблюдением баланса трудовых ресурсов в России». Председатель Росуглепрофа Иван Мохначук настаивает на необходимости сформировать четкие требования к работодателю, который привлекает мигрантов. По его мнению, следует предусмотреть типовой договор, согласно которому мигранту гарантируются своевременная выплата заработной платы, социальные гарантии, временное жилье и медицинское обслуживание. Необходимо принять закон, по которому работодатель в обязательном порядке оплачивал бы медицинскую страховку за каждого мигранта на срок действия контракта, только после чего в соответствующих госорганах (ФМС или подразделениях Минтруда) получал для них разрешение на работу.

На наш взгляд, дополнением к вышерассмотренным методам могут стать следующие:

1. создание в России благоприятных условий для формирования исчезнувшего за последние 20 лет рабочего (пролетарского) класса;
2. развитие системы учета степени квалификации кадров, занятых в сфере нелегальной миграции;
3. осуществление эффективной внешнеэкономической деятельности бизнеса по вопросу нелегальной миграции: перенос своего бизнеса в «проблемные страны», страны-доноры, для создания экономических предпосылок трудоспособности и роста материального благополучия стран-поставщиков мигрантов, создание филиалов собственного бизнеса в этих странах;
4. финансирование проектов по созданию учебных заведений по трудовым специальностям;
5. интенсификация развития бизнеса и использование современных технологий, лишающих бизнес неквалифицированной рабочей силы:
 - социальный барьер в трудоустройстве;
 - влияние бизнес-сообщества на законодательство собственных государств по поводу ужесточения контроля за нелегальной иммиграцией, что может стать эффективным средством укрепления конкуренции во всех сферах бизнеса.
6. формирование идеологии национальной буржуазии;

⁵ Барabanов В. Миграцию ограничат точечными мерами // Солидарность: центральная профсоюзная газета. 13. 11. 2013. URL: http://www.solidarnost.org/articles/articles_2589.html.

⁶ Аббасов А. Создание института уполномоченного по делам мигрантов – веление времени // Форум переселенческих организаций, 20 октября 2013. URL: <http://www.migrant.ru/news.php?id=1889>.

7. подготовка управленцев крупного и среднего бизнеса, подчиненных среднего звена в собственной сфере бизнеса к изменению сознания и смене идеологии бизнеса;
8. пропаганда в стране нетерпимости к людям, применяющим «рабский труд» (посредством СМИ).

Только в комплексе решение данных задач поможет свести к минимуму нелегальное использование иностранной рабочей силы, а значит, снизить уровень и уменьшить объемы нелегальной миграции в целом по стране.

Миграционные процессы в России должны стать фактором, способствующим развитию российского общества, исходить из потребностей экономики, интересов национальной безопасности, охраны общественного порядка и здоровья населения.

Литература

1. *Аббасов А.* Создание института уполномоченного по делам мигрантов – веление времени // Форум переселенческих организаций. URL: <http://www.migrant.ru/news.php?id=1889>.
2. *Барабанов В.* Миграцию ограничат точечными мерами // Центральная профсоюзная газета «Солидарность». URL: http://www.solidarnost.org/articles/articles_2589.html.
3. *Егорова Е.* Нелегальная миграция в России. Российский совет по международным делам. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=2003#top
4. *Капура М. М.* Проблема незаконной миграции и возможные пути ее решения // Право и безопасность. 2007. № 1–2 (22–23).
5. *Принев П.* Работники становятся еще выгоднее // Новые профсоюзы. URL: <http://novoprof.org/2013/08/rabotniki-stanut-vygodnee.html>.
6. Решение проблемы незаконной миграции должно быть цивилизованным. Официальный сайт партии Единая Россия. URL: <http://www.er-himki.ru/news/20131031/1364>.

References

1. *Abbasov A.* Creation of the institution of the Commissioner for migrants is the imperative of time. The forum of migrants organizations. URL: <http://www.migrant.ru/news.php?id=1889>.
2. *Barabanov V.* Drums Century Migration limit point measures. *Central trade-Union newspaper «Solidarity»*. URL: http://www.solidarnost.org/articles/articles_2589.html.
3. *Egorova E.* Illegal migration in Russia. Russian Council on international Affairs. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=2003#top
4. *Kapura M. M.* (2007) The Problem of illegal migration and its possible solutions. *Law and security*, no 1–2 (22–23).
5. *Prinev P.* Workers become more and more profitable. New trade unions. URL: <http://novoprof.org/2013/08/rabotniki-stanut-vygodnee.html>.
6. The Solution to the problem of illegal migration should be civilized. Official site of the party United Russia. URL: <http://www.er-himki.ru/news/20131031/1364>.

УДК 339.13

Павлюкова О. В.,

кандидат экономических наук,
ассистент кафедры «Государственное
и муниципальное управление»,
Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: tolmachev.vp@yandex.ru

Толмачев В. П.,

бакалавр факультета «Государственное
и муниципальное управление»,
Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: tolmachev.vp@yandex.ru

Киртбая И. В.,

бакалавр факультета «Государственное
и муниципальное управление»,
Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: tolmachev.vp@yandex.ru

Теоретические аспекты муниципального заказа

Аннотация

Цель работы. Определить основные принципы, задачи и сферы применения муниципального заказа.

Материал и методы. Проанализированы законодательно утвержденные способы размещения муниципального заказа.

Результат. Рассмотрен способ формирования, размещения и исполнения муниципального заказа исходя из сроков, объемов контракта и поставленных задач.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для создания и улучшения условий свободной конкуренции, прозрачности сделок и экономии средств бюджета Российской Федерации.

Ключевые слова: муниципальный заказ, муниципальное образование.

Pavlyukova O. V.,

Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor of the Department
State and Municipal Management,
Financial University under the
Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia;
e-mail: tolmachev.vp@yandex.ru

Tolmachev V. P.,

Bachelor faculty State and Municipal
Management, Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia;
e-mail: tolmachev.vp@yandex.ru

Kirtbaya I. V.,

Bachelor faculty State and Municipal
Management, Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia;
e-mail: tolmachev.vp@yandex.ru

Theoretical aspects of municipal orders

Abstract**Purpose of the work.** *Identify the basic principles objectives and scope of municipal order.***Materials and methods.** *Analyzed legally approved ways to organize municipal order.***Results.** *A method of forming placement and execution of municipal contracts based on the timing scope and objectives of the contract.***Conclusion.** *The results can be used for the creation and improvement of conditions of free competition transparency in transactions and savings the Russian budget.***Keywords:** *municipal order, the municipality.*

Система муниципального заказа является одним из самых важных регуляторов экономических процессов на муниципальном уровне. Существует множество определений понятия «муниципальный заказ». Но чаще всего муниципальный заказ понимается как форма хозяйственно-договорных отношений между органами местного самоуправления и предприятиями, организациями, учреждениями, которые направлены на удовлетворение нужд населения в сфере различных услуг, производства товаров народного потребления, поддержание стабильного функционирования отраслей местного хозяйства и социальную защиту малообеспеченных слоев населения¹.

Еще одним из определений понятия «муниципальный заказ» является такое: муниципальный заказ в Российской Федерации – это соглашение между органом местного самоуправления и подрядной организацией о выполнении работ или оказании услуг, финансируемых за счет средств местного бюджета².

О. Е. Кутафин и В. Н. Фадеев определяют муниципальный заказ как договор органа местного самоуправления с хозяйствующим субъектом на выполнение определенного вида работ, финансируемых из местного бюджета или муниципальных бюджетных фондов³. Следовательно, можно сказать, что муниципальный заказ представляет собой заключение договора органами местного самоуправления с организацией на выполнение работ или оказание услуг и закупку, которая осуществляется при помощи бюджетных средств. Муниципальный заказ призван удовлетворять общественные нужды и поэтому с помощью муниципального заказа можно решить такие задачи, как:

- снижение затрат на отдельные виды товаров и услуг;
- предоставление услуг гражданам, нуждающимся в социальной поддержке;

- приоритетное развитие отдельных видов услуг, объемы которых по разным причинам не регулируются рыночными механизмами;
- сокращение сроков исполнения и обеспечение качества предоставляемых услуг.

При муниципальном заказе определяются объем и сферы его применения. Обычно они определяются с учетом реально имеющихся ресурсов и приоритетов в решении отдельных задач в определенном регионе. На сегодняшний день отмечают следующие принципы муниципального заказа: применение нормативно закрепленных процедур планирования и осуществления бюджетных закупок:

1. обеспечение открытого доступа к участию в конкурсах на выполнение муниципального заказа, в том числе осуществление закупок товаров для муниципальных нужд на товарных биржах;
2. жесткий контроль размещения контрактов;
3. экономия бюджетных средств;
4. соблюдение свободы конкуренции⁴.

В разных муниципальных образованиях процесс, схемы формирования и исполнения муниципального заказа могут различаться. Процесс формирования и исполнения муниципального заказа состоит из 4 этапов. На первом этапе одновременно с разработкой проекта бюджета на следующий финансовый год осуществляется сбор заявок о потребности бюджетных организаций в различных видах продукции и услугах в пределах плановых цифр бюджетных ассигнований на следующий финансовый год. На втором этапе осуществляется разработка свободного плана муниципального заказа. На третьем этапе формирования муниципального заказа определяются заказчики по отдельным позициям; определяется, кто и в какой сфере муниципальной деятельности наделяется функциями «заказчика» (кто именно имеет право заключать с поставщиками

¹ Малицкий Г. А., Власова Е. Г. О практике развития муниципального заказа органами местного самоуправления. Анализ нормативно-правовой базы муниципальных образований Российской Федерации. Серия «Библиотечка местного самоуправления». Выпуск 7. Омск. С. 2.

² Информационный портал «Свободный словарь». URL: <http://termin.bposd.ru>.

³ Кутафин О. Е., Фадеев В. И. Муниципальное право Российской Федерации. М.: Юрист, 2000. С. 292.

⁴ Пухова М. М., Скобелкина С. И., Шатлыгина А. В. Теоретический аспект управления и развития городских агломераций // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2013. № 9. С. 8–12.

продукции и исполнителями услуг муниципальных контракты). И, наконец, на четвертом этапе происходит размещение муниципального заказа, учет муниципальных контрактов, а также контроль за их исполнением.

Стоит обратить внимание на размещение муниципального заказа. Сегодня существуют определенные правила и так называемый тендер, в рамках которого происходит размещение заказа. Основной задачей тендера на выполнение заказа является поиск поставщика, который сможет предложить максимально выгодное и надежное сотрудничество. Каждый муниципальный заказ размещается на сайте муниципальных заказов, вне зависимости от суммы, на которую он рассчитан.

Существует несколько законодательно утвержденных способов для размещения муниципального заказа:

- конкурс (открытый или закрытый);
- аукцион (открытый или закрытый);
- биржевые торги;
- запрос котировок;
- закупки у одного (единственного) поставщика;
- электронный аукцион.

При формировании заказа выбирается оптимальный способ, при помощи которого будет размещен муниципальный заказ, исходя из сроков, объемов контракта и поставленных задач. Следует отметить, что формированием заказа может заниматься не только государственный заказчик, но и специально им нанятый организатор. Существуют специализированные организации, которые занимаются управлением таких заказов.

Муниципальный заказ формируется при помощи создания конкурсной документации, которая описывает все требования к товарам, услугам и работам, а также сроки предоставления заявок от исполнителей. Когда муниципальный заказ полностью сформирован, он размещается в реестре на сайте муниципальных заказов.

Муниципальный заказ обязательно размещается открыто для того, чтобы как можно больше поставщиков или исполнителей могло принять участие в тендере. Главная цель такого мероприятия – создание условий свободной конкуренции, прозрачности сделок и, в конечном итоге, экономии средств бюджета.

Управлением заказами, а также ведением сайтов занимаются отделы муниципального заказа и специальные агентства. Отдел муниципального заказа осуществляет следующие функции:

- принимает заявки от муниципальных заказчиков на размещение муниципального заказа в форме торгов;
- контролирует правильность оформления документации в соответствии с Федеральным законом;

- определяет сроки окончания подачи предложений и документов, определенных Федеральным законом, на участие в торгах;
- назначает дату проведения торгов, а также дату проведения заседаний Единой комиссии;
- размещает в соответствии с Федеральным законом на официальном сайте в сети Интернет извещение о проведении торгов;
- по согласованию с муниципальным заказчиком вносит изменения в аукционную документацию в порядке, установленном Федеральным законом;
- размещает в соответствии с Федеральным законом на официальном сайте в сети Интернет извещение об отказе в проведении торгов, а также сведения об изменении условий торгов;
- принимает от участников размещения заказа предложения и документы, определенные Федеральным законом, на участие в торгах;
- обеспечивает конфиденциальность сведений, содержащихся в заявках на участие в торгах;
- осуществляет хранение всех документов, поданных участниками размещения заказа для участия в торгах, а также подписанных Единой комиссией протоколов заседаний в порядке, установленном Федеральным законом;
- своевременно представляет муниципальному заказчику итоговый протокол заседания Единой комиссии для заключения муниципального контракта с победителем торгов.

Именно такие отделы отслеживают, правомерно ли размещен тот или иной муниципальный заказ, и соответствие всех сопутствующих процедур.

В ходе исполнения муниципального заказа текущего года осуществляется сбор заявок на следующий финансовый год. Во многих муниципальных образованиях приняты нормативно-правовые акты, которые регулируют систему муниципального заказа.

Опыт реализации муниципального заказа в крупных городах России, введение конкурса на его размещение позволили снизить расходы бюджетов до 10–15% и свести к минимуму факты коррупции при распределении муниципальных контрактов.

Знание основ теории муниципального заказа является необходимым для того, чтобы избежать нарушений со стороны государственных заказчиков и, в частности, нарушения основных принципов формирования, размещения и исполнения муниципальных заказов.

Литература

1. Андреева Л. В. Закупки товаров для федеральных государственных нужд: правовое регулирование. М.: Волтерс Клувер, 2009.
2. Игнатьев В. Г. Экономика муниципальных образований: учеб. пособие. М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: издательский центр «МарТ», 2008.
3. Информационный портал «Свободный словарь». URL: <http://termin.bposd.ru>.
4. Кутафин О. Е., Fadeev V. I. Муниципальное право Российской Федерации. М.: Юрист, 2000. С. 292.
5. Ларионова В. И. К вопросу определения экономического содержания муниципального заказа // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 3.
6. Малицкий Г. А., Власова Е. Г. О практике развития муниципального заказа органами местного самоуправления. Анализ нормативно-правовой базы муниципальных образований Российской Федерации. Серия «Библиотечка местного самоуправления». Выпуск 7. Омск, 2001. С. 2.
7. Пухова М. М., Скобелкина С. И., Шатлыгина А. В. Теоретический аспект управления и развития городских агломераций // Государ-

ственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2013. № 9. С. 8–12.

References

1. Andreeva L. V. (2009) Purchases of goods for the federal government needs: legal regulation text.
2. Ignatiev V. G. (2008) Economy municipalities.
3. Information portal «Free Dictionary». URL: <http://termin.bposd.ru>.
4. Kutafin O. E., Fadeev V. I. (2000), p. 292.
5. Larionov V. I. (2010) Proceedings of the Irkutsk State Economic Academy. *Proceedings of the Irkutsk State Economic Academy*, no 3.
6. Malicki G. A, Vlasov E. G. (2001) On the practice of development of municipal contracts by local governments. Analysis of the regulatory framework of the Russian Federation municipalities. *Library of local government*, issue 7.
7. Pukhova M. M. Skobelkina S. I., Shatlygina A. V. (2013) The theoretical aspect of the management and development of urban agglomerations. *State and Municipal Management in the XXI century: theory, methodology, practice*, no 9, pp. 8–12.

УДК 352.075

Ф. Ж. Суркина,

кандидат политических наук, доцент,
декан факультета Управления
Коми республиканской академии
государственной службы
и управления, Россия

А. С. Арутюнова,

студентка факультета
«Государственное и муниципальное
управление», Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия

Д. К. Овсянникова,

студентка факультета
«Государственное и муниципальное
управление», Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия

Структура органов местного самоуправления Волгоградской области

Аннотация

Цель работы. Характеристика органов местного самоуправления Волгоградской области.

Материалы и методы. Статистические показатели развития муниципального района за 2010-2012 гг.

Результат. Рассмотрены структура администрации муниципального района, социально-экономические показатели его развития в динамике.

Заключение. Скоординированная работа органов местного самоуправления муниципальных образований обеспечивает высокие показатели развития Волгоградской области в целом. Материалы статьи могут быть полезны органам местного самоуправления субъектов Российской Федерации при координации планов их деятельности и разработке структуры.

Ключевые слова: органы местного самоуправления, администрация муниципального района.

F. Zh. Surkina,

Candidate of Political Science,
Associate Professor, Dean of the
Faculty Office Komi Republican
Academy of Public Administration
and Management, Russia

A. S. Arutyunova,

student of State and Municipal
Management, Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia

D. K. Ovsyannikova,

student of State and Municipal
Management, Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia

Structure of local government Vologograd region

Abstract

Purpose of the work. Characteristics of local governments Volgograd region.

Materials and methods. Statistical indicators of the development of the municipal district in 2010-2012.

Results. Examined the structure of the municipal district administration, socio-economic indicators of development in the dynamics.

Conclusion. Coordinated work of local government municipal formations provides strong performance of the Volgograd region as a whole. Article Submissions may be useful to local authorities of the Russian Federation under the coordination of their work plans, and structure.

Keywords: local governments, the administration of the municipal district.

Волгоградская область – субъект Российской Федерации, расположенный на юге европейской части России¹.

Административным центром является город-герой Волгоград. Волгоградская область граничит на севере, выше по течению Волги, с Саратовской областью, на востоке – с Республикой Казахстан, на юго-востоке, ниже по Волге, с Астраханской областью, на юге – с Республикой Калмыкия, на юго-западе и западе – с Ростовской областью, на северо-западе – с Воронежской областью. В целом общая протяженность границ региона составляет 2221,9 км, площадь региона 112,9 тыс. км², 78% из которых составляют земли сельскохозяйственного назначения.

Волгоградская область имеет выгодное географическое положение, являясь главными воротами на юг России с выходом на Иран, Ирак – через Кавказ и Индию – через Республику Казахстан.

Через территорию области проходят федеральные железнодорожные, автомобильные, водные и воздушные трассы. Общая протяженность железнодорожных путей составляет 1,6 тыс. км, внутренних судоходных путей – 1,5 тыс. км, автомобильных дорог – более 14 тыс. км (83% дорог общего пользования имеют твердое покрытие). Низовья Волги и Дона, связанные Волго-Донским судоходным каналом, создают благоприятные условия для транспортировки различных грузов через область из портов государств Европы в зоны судоходства Африки, Ближнего и Среднего Востока.

Численность населения по состоянию на 1 апреля 2013 г. – 2 млн 604 тыс. человек (городское – 62,7%, сельское – 37,3%)².

На территории области 1464 населенных пунктов, находящихся в составе 475 муниципальных образований (6 городских округов, 32 муниципальных района, 29 городских поселений, 408 сельских поселений).

В регионе активно развивается территориальное общественное самоуправление (ТОС). По состоянию на 1 апреля 2013 г. во всех муниципальных образованиях Волгоградской области действуют 1 956 организаций ТОС, 1154 из которых имеют статус юридического лица.

Рассмотрим структуру органов местного самоуправления Волгоградской области на примере некоторых муниципальных образований (районов) указанной территории.

Урюпинский район расположен в северо-западной части Волгоградской области. На западе и севере район граничит с Воронежской областью, на востоке – с Новониколаевским, на юго-востоке – с Новоаннинским и Алексеевским, на юго-западе – с Нехаевским районами области³.

СТРУКТУРА АДМИНИСТРАЦИИ УРЮПИНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА
с 15 июля 2013 года



Рис. 1. Структура администрации Урюпинского муниципального района

¹ Официальный портал губернатора и правительства Волгоградской области. URL: <http://www.volganet.ru/volgobl>.

² Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

³ Сайт администрации Урюпинского муниципального района. URL: <http://umr34.ru>.

Как следует из рисунка 1, в администрации Урюпинского муниципального района существуют 15 отделов, 2 комиссии и ведущие специалисты. Все эти подразделения возглавляют заместители главы администрации, которые контролируют свои ведомства. Некоторыми подразделениями (архивный отдел, отдел ЗАГС, организационно-контрольный отдел) руководит управляющий делами соответственно. Юридический отдел подчиняется непосредственно главе Урюпинского муниципального района.

Таблица 1

Демографические показатели социально-экономического развития Урюпинского муниципального района

Наименование показателей	Единица измерения	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Численность населения на начало отчетного периода	Чел.	28685	28487	28457
Зарегистрировано				
Родившихся		230	298	197
Умерших		574	503	547
Зарегистрировано				
Браков	Ед.	83	99	107
Разводов		104	95	104
Миграция	Чел.	-29	-83	-212

Из таблицы 1 следует, что численность населения Урюпинского муниципального района неуклонно уменьшается: число умерших превышает число родившихся, показатель миграции растет.

Причиной этому может служить ухудшение социально-экономических показателей Урюпинского района (табл. 2).

По результатам комплексной оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Волгоградской области за 2013 г. Урюпинский район находится на 9 месте с показателем 54% по стобалльной шкале⁴ (табл. 3).

Показатели, представленные в таблице 3, говорят о том, что население более всего удовлетворено качеством предоставляемых услуг в сфере культуры. Однако показатели удовлетворенности дошкольным образованием не достигли приемлемого уровня. Также качество медицинской помощи не соответствует норме.

Таблица 2

Социально-экономические показатели развития Урюпинского муниципального района

Наименование показателей	Ед. измерения	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Среднемесячная зарплата в расчете на 1 работника по крупным и средним предприятиям	Рубли	10 199	11 188	13 239
Численность трудовых ресурсов	Тыс. человек	18,15	18,1	18,4
Численность занятых в экономике	Тыс. человек	15,75	15,7	15,7
Численность официальных зарегистрированных безработных на конец периода	Чел.	166	195	388
Инвестиции в основной капитал	Млн рублей	148,6	173,9	493,9
Общий объем доходов местного бюджета района	Млн рублей	360,8	431,7	629,4
Собственные налоговые и неналоговые доходы в местный бюджет	Млн рублей	73,1	85,7	157
Общий объем расходов муниципального района	Млн рублей	370,9	430,3	623,1
Общий объем расходов муниципального района на здравоохранение	Млн рублей	60,5	80,5	77,1
Общий объем расходов муниципального района на общее образование	Млн рублей	168,8	198,3	119,6
Общий объем расходов муниципального района на дошкольное образование	Млн рублей	6,3	8,9	8,9
Общий объем расходов муниципального района на культуру, спорт и молодежную политику	Млн рублей	30,2	34,1	56,1

Ленинский район расположен в юго-восточной части Волгоградской области на левом берегу реки Ахтубы, в 67 км от г. Волгограда; грани-

⁴ Официальный портал Министерства экономики, внешнеэкономических связей и инвестиций

Таблица 3

Показатели оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления Урюпинского муниципального района за 2013 г.

Наименование показателя	2013 г.
Удовлетворенность населения медицинской помощью (%)	56
Удовлетворенность населения качеством дошкольного образования (%)	45
Удовлетворенность населения качеством общего образования (%)	70
Удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами (%)	63
Удовлетворенность населения деятельностью областных органов местного самоуправления (%)	87
Удовлетворенность населения качеством предоставляемых услуг в сфере культуры (%)	79

чит с Астраханской областью, занимает площадь 4 тыс. км². Более трети территории района занимает Волго-Ахтубинская пойма⁵.

Структура администрации Ленинского муниципального района:

1. заместитель главы администрации, начальник отдела по жизнеобеспечению;
2. заместитель главы администрации, начальник отдела по сельскому хозяйству и продовольствию;
3. заместитель главы администрации, начальник отдела по управлению муниципальным имуществом;
4. заместитель главы администрации, начальник отдела экономики;
5. заместитель главы администрации, начальник отдела по социальной политике администрации Ленинского муниципального района;
6. управляющий делами.

По результатам комплексной оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Волгоградской области за 2013 г. Ленинский район находится на 23 месте с показателем 47% по стобалльной шкале (табл. 4).

Из таблицы 4 следует, что самый высокий показатель удовлетворенности населения принадлежит медицинской помощи. Однако дошкольное образование не получает даже 50% из ста возможных. Самый низкий показатель – удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами – составляет всего лишь 22%.

Таблица 4

Показатели оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления Ленинского муниципального района за 2013 г.

Наименование показателей	2013 г.
Удовлетворенность населения медицинской помощью (%)	67
Удовлетворенность населения качеством дошкольного образования (%)	46
Удовлетворенность населения качеством общего образования (%)	58
Удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами (%)	22
Удовлетворенность населения деятельностью областных органов местного самоуправления (%)	52
Удовлетворенность населения качеством предоставляемых услуг в сфере культуры (%)	55

Муниципальные образования в Волгоградской области имеют еще один орган – Совет руководителей местного самоуправления.

Совет руководителей представительных органов муниципальных образований Волгоградской области при Волгоградской областной Думе (далее – Совет) является постоянно действующим совещательным и консультативным органом, образованным в целях обеспечения взаимодействия Волгоградской областной Думы с представительными органами муниципальных образований Волгоградской области и развития местного самоуправления в Волгоградской области⁶.

Основными задачами Совета являются:

1. выработка рекомендаций по повышению эффективности взаимодействия органов государственной власти Волгоградской области и органов местного самоуправления Волгоградской области в целях реализации планов и программ социально-экономического развития Волгоградской области и муниципальных образований Волгоградской области;
2. содействие представительным органам муниципальных образований Волгоградской области в осуществлении полномочий, возложенных на них в соответствии с федеральным законодательством и законодательством Волгоградской области;
3. содействие сотрудничеству Волгоградской областной Думы с представительными органами муниципальных образований Волгоградской области.

⁵ Сайт администрации Ленинского муниципального района

⁶ Сайт Волгоградской областной Думы. URL: <http://volgoduma.ru>.

Совет осуществляет следующие функции:

1. организует взаимодействие Волгоградской областной Думы с представительными органами муниципальных образований Волгоградской области;
2. участвует в разработке и обсуждении проектов законов Волгоградской области, затрагивающих интересы местного самоуправления, готовит по ним замечания и предложения;
3. участвует в рассмотрении проектов федеральных законов по вопросам местного самоуправления, готовит по ним замечания и предложения и представляет их на рассмотрение Волгоградской областной Думы;
4. создает условия для осуществления постоянного взаимодействия депутатов Волгоградской областной Думы с депутатами представительных органов муниципальных образований Волгоградской области;
5. оказывает консультативно-методическую помощь представительным органам муниципальных образований Волгоградской области;
6. решает иные вопросы по осуществлению взаимодействия Волгоградской областной Думы с представительными органами муниципальных образований Волгоградской области.

Совет вправе:

1. вносить предложения в Волгоградскую областную Думу об участии членов Совета в заседаниях Волгоградской областной Думы и ее комитетов при разработке и рассмотрении проектов нормативных правовых актов Волгоградской области по вопросам местного самоуправления в соответствии

с Регламентом Волгоградской областной Думы;

2. участвовать в публичных слушаниях, парламентских часах, проводимых Волгоградской областной Думой;
3. рекомендовать органам местного самоуправления Волгоградской области вносить предложения в план законотворческой работы Волгоградской областной Думы о законопроектах, имеющих значение для развития местного самоуправления;
4. приглашать на заседания Совета руководителей и иных должностных лиц органов государственной власти Волгоградской области, а также должностных лиц органов местного самоуправления Волгоградской области по вопросам местного самоуправления;
5. запрашивать и получать в установленном порядке необходимую информацию от органов государственной власти Волгоградской области и органов местного самоуправления;
6. привлекать экспертов для проработки вопросов, связанных с возложенными на Совет задачами;
7. разрабатывать рекомендации в пределах компетенции Совета по осуществлению решений, принятых органами государственной власти Волгоградской области по вопросам местного самоуправления;
8. принимать решения по вопросам, рассматриваемым на заседаниях Совета.

Советом разрабатывается план работы представительных органов муниципальных образований Волгоградской области при Волгоградской областной Думе. На 2014 г. уже существует примерный план (табл. 5).

Таблица 5

Примерный план работы Совета руководителей представительных органов муниципальных образований Волгоградской области при Волгоградской областной Думе на 2014 г.

№	Категория мероприятия	Тема, повестка дня, мероприятия	Дата проведения	Ответственные за подготовку вопроса повестки дня	Инициатор
1	2	3	4	5	6
1.	Заседания Совета	О перспективах муниципальной реформы Волгоградской области по укрупнению муниципальных образований на примере городского округа город Михайловка и Михайловского муниципального района	I квартал	Комитет по организации государственной власти и местному самоуправлению	Первый заместитель Председателя Совета
		Об итогах ежегодного областного конкурса на лучшую организацию работы в представительных органах местного самоуправления Волгоградской области		Комитет по организации государственной власти и местному самоуправлению	Комитет по организации государственной власти и местному самоуправлению

1	2	3	4	5	6
		Об итогах работы молодежных парламентских структур при представительных органах муниципальных образований Волгоградской области		Молодежный парламент Волгоградской области	Молодежный парламент Волгоградской области
2.	Заседания Совета	Приоритеты аграрной политики и основные направления развития АПК Волгоградской области на 2014 г.	II квартал	Комитет по аграрной политике и природным ресурсам	Николаевская районная Дума
		О порядке предоставления гражданам, имеющим трех и более детей, земельных участков в собственность бесплатно и установлении предельных размеров таких земельных участков		Комитет по аграрной политике и природным ресурсам	Комитет по аграрной политике и природным ресурсам
		О взаимодействии органов местного самоуправления с управляющими компаниями и ресурсоснабжающими организациями для организации контроля по формированию платежей и защите интересов граждан		Волжская городская Дума	Волжская городская Дума
3.	Заседания Совета	О совершенствовании межбюджетных отношений в Волгоградской области	III квартал	Комитет по бюджету, налогам и финансовой политике	Комитет по бюджету, налогам и финансовой политике
		Об организации и проведении антикоррупционной экспертизы муниципальных нормативных правовых актов		Правовое управление аппарата Волгоградской областной Думы	В соответствии с планом противодействия коррупции
		О модернизации систем коммунальной инфраструктуры муниципальной образований Волгоградской области, в свете принятия ФЗ от 25.12.2012 № 270-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О Фонде содействия реформирования ЖКХ»		Комитет по строительству, жилищно-коммунальной политике и дорожному комплексу	Урюпинская городская Дума
		О ходе выполнения программы модернизации учреждений здравоохранения Волгоградской области в 2013 2014 гг.		Комитет по здравоохранению, физической культуре и молодежной политике	Нехаевская районная Дума
4.	Заседания Совета	Об итогах работы Совета руководителей представительных органов муниципальных образований Волгоградской области при Волгоградской областной Думе в 2014 г.	IV квартал	Информационно-аналитический отдел аппарата	Председатель Совета
		О плане работы Совета руководителей представительных органов муниципальных образований Волгоградской области при Волгоградской областной Думе на 2015 г.		Информационно-аналитический отдел, организационно-консультационный отдел аппарата	Председатель Совета
		Об итогах работы Совета молодых депутатов Волгоградской области в 2014 г.		Совет молодых депутатов Волгоградской области	Совет молодых депутатов Волгоградской области

Из таблицы 5 следует вывод, что Совет занимается разработкой вопросов по развитию всей Волгоградской области. Он действует на основе Волгоградской областной Думы и позволяет представителям разных муниципальных образований

сообща решать острые вопросы о реформах здравоохранения, жилищно-коммунальных услуг и антикоррупционной деятельности. Также Совет активно взаимодействует с молодежными комитетами и привлекает их к выполнению поставленных задач.

Данный орган имеет особенную важность, поскольку позволяет муниципальным образованиям взаимодействовать между собой как единое целое, и в то же время он делегирует полномочия по решению проблем некоторым подведомственным структурам и органам непосредственно самих муниципальных образований, что предполагает тесное сотрудничество с органами местного самоуправления муниципальных образований и контроль с обеих сторон.

Скоординированная работа органов местного самоуправления муниципальных образований обеспечивает высокие показатели развития Волгоградской области в целом. Созданный Совет руководителей представительных органов муниципальных образований Волгоградской области при Волгоградской областной Думе обеспечивает единство и целенаправленность программ отдельных муниципальных образований, что приводит к повышению общего уровня благосостояния.

Литература

1. Официальный портал губернатора и правительства Волгоградской области. URL: <http://www.volganet.ru/volgobl>.

2. Официальный портал Министерства экономики, внешнеэкономических связей и инвестиций.
3. Сайт администрации Ленинского муниципального района.
4. Сайт администрации Урюпинского муниципального района. URL: <http://umr34.ru>.
5. Сайт Волгоградской областной Думы. URL: <http://volgoduma.ru>.
6. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

References

1. Official site of the Governor and government of the Volgograd region. URL: <http://www.volganet.ru/volgobl>.
2. Official portal of the Ministry of economy, foreign economic relations and investments.
3. The site of the administration of Leninsky municipal district.
4. The site of the administration of Uryupinsk municipal district. URL: <http://umr34.ru>.
5. The site of the Volgograd regional Duma. URL: <http://volgoduma.ru>.
6. Federal service of state statistics. URL: <http://www.gks.ru>.

УДК 323.331:316.477

Ю. Н. Фоломеев,

кандидат военных наук, доцент
кафедры «Корпоративное управление»,
Финансовый Университет при
Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: fort51@mail.ru

И. А. Щукин,

студент факультета «Государственное
и муниципальное управление»,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия;
e-mail: ishukin@mail.ru

А. С. Абрамян,

студентка факультета
«Государственное и муниципальное
управление», Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия;
e-mail: tvbutova@mail.ru

Межрегиональная ротация как инструмент развития потенциала государственных служащих

Аннотация

Цель работы. Анализ потенциала государственных служащих.

Материалы и методы. Проведен анализ механизма межрегиональной ротации государственных служащих.

Результат. Сделаны выводы, а также внесены рекомендации по применению межрегиональной ротации.

Заключение. В работе представлены рекомендации по применению межрегиональной ротации с целью повышения эффективности деятельности государственных служащих. Результаты исследования могут быть использованы финансистами и экономистами в их работе.

Ключевые слова: ротация, государственный служащий, эффективность, федеральная программа.

Yu. 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 State and Municipal
Management, Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia;
e-mail: ishukin@mail.ru

A. S. Abramyam,

student of State and Municipal
Management, Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia;
e-mail: tvbutova@mail.ru

Interregional rotation as a tool for development of the civil servants' potential

Abstract

Purpose of work. Analysis of the potential of civil servants.

Materials and methods. The analysis of the mechanism of inter-regional rotation of public servants.

Results. Conclusions were drawn, and made recommendations on the use of interregional rotation.

Conclusion. This paper presents recommendations for the use of interregional rotation in order to improve the efficiency of public servants. 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 подобным кадровым технологиям относится 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 [5, с. 41]. 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, преодоления их функциональной ограниченности и усвоения новых знаний.

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» [1].

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 [2, с. 251]. 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 место (среди 180 оцениваемых государств) в ежегодном рейтинге коррумпированности различных стран мира [4, с. 23].

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 [3, с. 367]. Отсутствует система карьерного развития и конкуренции.

По нашему мнению, необходимо использовать следующие методы решения данной проблемы:

1. Предельный срок пребывания на должности составляет не более 5 лет, при этом на должностях, связанных с возможными коррупционными рисками, может быть менее 5 лет.
2. Руководитель госоргана получает право повысить предельный срок пребывания на должности с обязательным публичным объяснением, т.е. при участии общественной или ведомственной комиссии.
3. Периодичность ротации должна определяться уровнем должности.
4. Ротации проводятся для определенной целевой группы госслужащих:
 - высшая группа должностей государственной службы, категория «руководители» (исключая «политические назначения»);
 - занимающие потенциально опасные должности с точки зрения коррупции;
 - резерв управленческих кадров.
5. В программу ротации должны быть включены критерии отбора:
 - высокая эффективность по выполнению установленных КПЭ (ключевые показатели эффективности), высокие оценки компетенций;
 - опыт успешного исполнения обязанностей вышестоящего руководителя в период его отсутствия;
 - время пребывания в должности не менее 3 лет;
 - соответствие целевой группе.
6. Создание единой кадровой базы данных государственных служащих для замещения в порядке ротации.

7. Обязательное заключение срочного служебного контракта с госслужащим, замещающим должность в порядке ротации.
8. Конкурсное назначение на ротлируемые должности.
9. Продвижение на должности уровня «федеральный руководитель» должно осуществляться только при наличии опыта работы в разных регионах РФ или опыта работы в лидирующих организациях бизнеса, науки, образования на аналогичных должностях от 3 лет.
10. Выплата вознаграждения в случае ротации в размере 5–10 денежных содержаний государственного служащего.
11. Наказание за отказ от замещения должности в порядке ротации:
 - освобождение от замещаемой должности и увольнение;
 - исключение из резерва управленческих кадров после двух 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, профес-

синализма, взаимной открытости, исходить из служебной необходимости, учитывать интересы ведомства и сотрудников.

Литература

1. Федеральная программа «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)»: Указ Президента Российской Федерации от 11 марта 2009 г. № 261.
2. *Василенко И. А.* Государственное и муниципальное управление: учебник для бакалавров. – 5-е изд. М.: Юрайт, 2013. – 495 с.
3. *Веснин В. Р.* Управление персоналом. Теория и практика: учебник. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. – 688 с.
4. *Рагулина Ю. В., Бутова Т. В.* Теория и практика взаимодействия бизнеса и властных структур. М.: КНОРУС, 2013. С.16–29.
5. *Сафронов А. Д., Галанин О. А.* Проблемы и перспективы ротации государственных служащих Российской Федерации // Труды Академии Управления МВД России, 2012. С. 40–47.

References

1. The federal program «Reform and Development of Civil Service of the Russian Federation (2009–2013 years)»: Presidential Decree of March 11, 2009 № 261.
2. Vasilenko I. A. (2013) State and municipal management, p. 495.
3. Vesnin V. P. (2011) Personnel management. Theory and practice, p. 688.
4. Ragulina Yu. V., Butova T. V. (2013) Theory and practice of interaction between business and government structures, pp. 16–29.
5. 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, Ministry of Internal Affairs of Russia*, pp. 40–47.

УДК 331.105.22

Панеш А. А.,
соискатель ученой степени кандидата
экономических наук по кафедре
экономики и организации
производства Московского
государственного технического
университета им. Н. Э. Баумана,
Россия

Модели качества современного руководителя в контроллинге персонала

Аннотация

Цель работы. Рассмотрение качеств современного руководителя.

Материалы и методы. Различные мнения ведущих ученых о качествах эффективных руководителей.

Результат. Представлены семь блоков качеств руководителя в системе контроллинга персонала.

Заключение. Сформулирован «круг правил» для процесса самоуправления и самовоспитания руководителя.

Ключевые слова: качества руководителя, самоменеджмент, контроллинг персонала.

Panesh A. A.,
Applicant degree of candidate of
Economic Science in the department
Business Administration, the Moscow
State Technical University
named N. E. Bauman, Russia

Model qualities a modern leader in controlling staff

Abstract

Purpose of work. Quality review the modern manager.

Materials and methods. Different views of leading scientists about the qualities of effective leaders.

Results. Presented seven blocks of the managerial staff in controlling system.

Conclusion. Formulated a «circle of rules» for the process of self-government and self-manager.

Key words: quality, the manager blocks, self-management.

Более 100 лет существует устоявшееся мнение, что основа успеха любой фирмы – высококлассные менеджеры во главе с профессионалом высочайшего класса – руководителем.

Фредерик Тейлор, которого называют отцом науки управления, утверждал, что хороший руководитель должен обладать следующими 10 качествами: умом, образованием, опытом, воспитанием, энергией, сообразительностью, тактом, честностью, здравым смыслом, здоровьем. Однако он же говорил, что невозможно найти менеджера, обладающего всеми этими качествами.

Известный российский ученый-экономист В. И. Терещенко в книге «Курс для высшего управленческого персонала» определял, что у руководителя должны быть следующие качества:

- высокий интеллект;
- способность к достижению поставленных целей;
- готовность брать на себя ответственность;
- способность чувствовать себя уверенным в различных ситуациях;
- мудрость;
- выдержка, целенаправленность;
- дружеское, приветливое, деловое общение с людьми.

Б. Карлоф в книге «Деловая стратегия» отмечал, что «хороший руководитель – это человек экстравертный, открытый, любознательный; восприимчивый на результат; решительный; критически настроенный; опытный, терпеливо относящийся к ошибкам; обаятельный; внушающий доверие и энтузиазм; спокойный; готовый выслушивать других; добросердечный и внимательный; свободный от предрассудков; смелый; невозмутимый; гибкий; готовый способствовать развитию других».

Р. Герстенбер, возглавляющий в 70-е годы XX века крупнейшую в мире корпорацию «Дженерал моторз» отмечал, что руководитель должен соответствовать следующим требованиям:

- компетентность;
- достоинство и высшая ответственность во всех делах;
- чувство нового и умение рисковать;
- высокая работоспособность.

В книге Т. Хоно «Стратегия и структура японских предприятий», выпущенной на русском языке в 1987 г., представлены мнения 41 президента ведущих промышленных фирм. Главными качествами руководителя они считают:

- широкий взгляд;

- способность предвидеть перспективу;
- инициативность;
- настойчивость и способность рисковать;
- целенаправленность в работе;
- желание учиться;
- умение четко ставить перед подчиненными цели;
- беспристрастность;
- умение максимально использовать возможности подчиненных;
- личное обаяние;
- способность сплотить группу;
- здоровье.

Современные ученые в области управления персоналом выделяют следующие черты современного современного руководителя:

- высокая убежденность, вера;
- высокий профессионализм;

- высокая культура (толерантность);
- высокая предусмотрительность;
- гибкость;
- адаптивность;
- креативность.

Структуру системы контроллинга персонала применительно к руководителю фирмы можно представить в виде модели требований к его качествам, распределенным по семи блокам (таблица).

В рамках контроллинга персонала современный руководитель должен уметь:

- анализировать эффективность использования своего времени и находить резервы его оптимизации;
- планировать личную работу;
- организовывать свое рабочее место;
- готовить деловые письма;

Блоки качеств современного руководителя

Блоки						
Способность правильно формировать жизненные цели	Личная организованность	Самодисциплина	Знание техники личной работы	Самоорганизация личного здоровья	Эмоционально-волевой потенциал	Самоконтроль личной жизнедеятельности
Качества руководителя						
1) способность познать самого себя 2) умение формировать свои жизненные цели 3) умение принимать решения 4) умение планировать карьеру	1) приверженность к системному подходу 2) умение ценить и эффективно использовать время 3) умение сосредотачиваться на главном 4) умение все делать по плану 5) умение не упускать из вида мелочи	1) обязательность, способность держать слово 2) пунктуальность, точность исполнения 3) собранность, умение не разбрасываться 4) наличие чувства ответственности 5) умение отказываться от удовольствий ради главного	1) умение организовывать рабочее место 2) умение пользоваться организационной и вычислительной техникой 3) умение работать с информацией 4) умение составлять документы 5) умение говорить по телефону 6) умение слушать 7) умение планировать свои дела 8) умение менять занятия 9) знание технологии коммуникации 10) умение найти и получить работу 11) умение адаптироваться в коллективе 12) умение делегировать полномочия	1) физические нагрузки 2) правильное питание 3) сон 4) дыхание 5) водные процедуры 6) закаливание 7) борьба с шумом 8) тренированность нервной системы 9) умение расслабляться 10) отказ от вредных привычек 11) режимы труда и отдыха	1) воля 2) трудолюбие 3) упорство в работе 4) целеустремленность 5) решительность 6) напористость 7) умение мотивировать 8) оптимизм и жизнерадостность 9) увлечение работой 10) преданность работе и коллективу 11) семейное благополучие 12) уверенность в самом себе 13) психологическая подготовка к работе	1) знание функций самоконтроля 2) контроль процессов времени 3) контроль результатов 4) самоконтроль дня 5) умение создавать и контролировать собственный имидж

- работать с информацией;
- тренировать память;
- разговаривать по телефону;
- выступать публично;
- взаимодействовать с коллегами, подчиненными;
- формулировать жизненные цели;
- принимать решения;
- организовывать презентации;
- оценивать эффективность организации личного труда.

При этом огромное значение для руководителя имеет его способность воспитывать в себе вышеперечисленные качества, т.е. развивать самоменеджмент. Эффективное самоуправление объективно связано как с человеческой природой (биоритмы, генетическая программа), так и с организацией (людей, идей, отношений), социальным управлением.

Самоменеджмент – это саморазвитие индивида-менеджера, личная тектология (организационная наука управления собой).

Процесс самоменеджмента может быть представлен в виде «круга правил»:

1. Постановка цели. Анализ и формирование личных целей.
2. Планирование. Разработка планов и вариантов своей деятельности и совершенствования себя.
3. Принятие решений по предстоящим делам.
4. Реализация и организация. Составление распорядка дня и организация личного трудового процесса в целях реализации поставленных задач.
5. Самоконтроль и контроль итогов.
6. Информация и коммуникация.

Разумная самоорганизация и самосовершенствование позволяет руководителю получить следующие преимущества:

1. Выполнить работы с меньшими затратами.
2. Лучше организовать свой личный труд.
3. Получать более высокие результаты труда.
4. Быть меньше загруженным работой.
5. Меньше допускать ошибки.
6. Получать удовлетворенность от работы.
7. Уменьшать стрессовые перегрузки.
8. Повышать свою квалификацию.
9. Достигать профессиональных и жизненных целей кратчайшим путем.

Современный менеджер должен быстро ориентироваться в сложной, быстро меняющейся экономической обстановке, пользоваться современными научными методами управления, владеть рациональными приемами поиска и использования деловой информации.

Таким образом, любому руководителю для того, чтобы стать эффективным, результативным, необходимо очень много работать над со-

бой, постоянно совершенствуя свои качества и приобретая новые, ориентируясь на самых удачливых предпринимателей ведущих фирм как в мире, так и в России.

Литература

1. Антикризисное управление человеческими ресурсами: учеб. пособие / под ред. Н. Горелова. СПб.: Питер, 2011.
2. Вебер Ю., Шеффер У. Введение в контроллинг / под ред. С. Г. Фалько. М.: Издательство НП «Объединение контроллеров», 2014.
3. Карминский А. М., Фалько С. Г., Жевача А. А., Иванова Н. Ю. Контроллинг: учебник. М.: ИД «Форум», ИНФРА-М, 2013.
4. Контроллинг на промышленном предприятии: учебник / А. М. Карминский, С. Г. Фалько, И. Д. Грачов, Н. Ф. Иванова, С. Г. Малинова; под ред. С. Г. Фалько. М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2013.
5. Креативное мышление в бизнесе / пер. с англ. М.: Альпина бизнес Букс, 2006.
6. Ларионов Г. В. Организационное поведение в экономике наукоемких производств: учеб. пособие (в схемах). М.: Библио-Глобус, 2013.
7. Ларионов Г. В., Виноградов Д. В. Качество управления персоналом // Проблемы современной экономики. 2013. № 2 (46).
8. Ларионов Г. В., Панеш А. А. Конкурентоспособность человеческих ресурсов в системе социально-трудовых отношений // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 3 (77).
9. Ларионов Г. В., Панеш А. А. Мировой опыт в управлении человеческими ресурсами // Материалы II международной научно-практической конференции по контроллингу. М.: НП «Объединение контроллеров», 2012.
10. Ларионов Г. В., Панеш А. А. Особенности внедрения командного менеджмента в организации // Контроллинг. 2010. № 4.
11. Ларионов Г. В., Панеш А. А. Основные вехи развития управленческих идей // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 1 (75).
12. Резник С. Д. Организационное поведение. М.: ИНФРА-М, 2013.
13. Резник С. Д. Персональный менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2011.
14. Роу А. Дж. Креативное мышление / А. Дж. Роу; пер. с англ. М.: НТ Пресс, 2007.
15. Спивак В. А. Лидерство: учеб. пособие. СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2011.
16. Спивак В. А. Управление персоналом для менеджеров: учеб. пособие. М.: Эксмо, 2007.
17. Теория организации и организационное поведение: учеб. пособие / М. В. Фролова, А. Е. Зубарев, В. Г. Ларионов. Хабаровск: Из-

дательство Тихоокеанского государственного университета, 2013.

18. Управление человеческими ресурсами: учебник для бакалавров / под ред. И. А. Максимцева. М.: Издательство Юрайт, 2012.
19. Фалько С. Г., Ларионов В. Г. Контроллинг системы управления персоналом // Вестник московской академии предпринимательства. 2013. № 3.

References

1. Anticrisis management of human resources (2011) / ed. N. Gorelov.
2. Weber Yu., Schaeffer U. (2014) Introduction to Controlling / ed. S. G. Falco.
3. Karminsky A. M., Falko S. G., Zhevacha A. A., Ivanova N. Y. (2013) Controlling.
4. Controlling on industrial enterprise (2013) / A. M. Karminsky, S. G. Falco, I. D. Grachev, N. F. Ivanova, S. G. Malinova, ed. S. G. Falco.
5. Creative thinking in business (2006) / translated from English.
6. Larionov G. V. (2013) Organizational behavior is intensive productions in the economy.
7. Larionov G. V., Vinogradov D. V. (2013) Quality Personnel Management. *Problems of the modern economy*, no 2 (46).
8. Larionov G. V., Panesh A. A. (2011) Competitiveness of human resources in the system of labor relations. *Bulletin of the Samara State University of Economics*, no 3 (77).
9. Larionov G. V., Panesh A. A. (2012) World experience in human resource management. *Proceedings of the II International Scientific-Practical Conference on Controlling*.
10. Larionov G. V., Panesh A. A. (2010) Features introduction of team management in the organization. *Controlling*, no 4.
11. Larionov G. V., Panesh A. A. (2011) Milestones administrative ideas. *Bulletin of the Samara State University of Economics*, no 1 (75).
12. Resnick S. D. (2013) Organizational behavior.
13. Resnick S. D. (2011) Personal management.
14. Row A. J. (2007) Creative Thinking.
15. Spivak V. A. (2011) Leadership.
16. Spivak V. A. (2007) Personnel Management for managers.
17. Organization theory and organizational behavior (2013) / M. V. Frolova, A. E. Zubarev, V. G. Larionov.
18. Human resource management (2012) / ed. I. A. Maksimtseva.
19. Falko S. G., Larionov V. G. (2013) Controlling the personnel management system. *Bulletin of the Moscow Academy of Entrepreneurship*, no 3.

УДК 81'234

А. И. Гринюк,
аспирант, экономический факультет
Московского государственного
университета имени М. В. Ломоносова,
Москва, Россия;
e-mail: anne.grinuk@gmail.com

Метафорическая репрезентация экономических реалий

Аннотация

Цель работы. Рассмотрение способов представления в языке экономических реалий с помощью метафоры.

Материалы и методы. Приведены примеры использования метафор для достижения определенных экономических целей.

Результат. Проанализирован потенциал метафоры как средства воздействия на потребителей.

Заключение. Метафора может быть активно использована для восприятия экономической информации.

Ключевые слова: экономические реалии в языке, метафоры в экономике, нейролингвистическое программирование.

A. I. Grinyuk,
graduate student, department of
Economics, Moscow State University
named after M. V. Lomonosov Moscow
State University, Moscow, Russia;
e-mail: anne.grinuk@gmail.com

Metaphorical representation of economic reality

Abstract

Purpose of work. Consideration of ways to present economic realities in the language with the help of metaphors.

Materials and methods. Examples of the use of metaphors to achieve certain economic goals.

Result. Analyzed the potential of metaphor as a means of influencing consumers.

Conclusion. Metaphor can be actively used for the perception of economic information.

Keywords: economical phenomena in language, metaphors in economics.

Язык – средство представления любой информации экономического, политического, социального характера. Без использования языка невозможно взаимодействовать с другими людьми. В конце прошлого века произошло осознание языка как мощного орудия воздействия на поведение людей. Ученые во всем мире стали пристально изучать различные фигуры и обороты речи и эффект, которого можно с их помощью добиться. Пожалуй, наибольший интерес у исследователей вызывает метафора – в силу своей яркости, наглядности и экспрессивности. В данной статье рассматриваются способы метафорического представления экономической действительности и возможности воздействия на экономическое поведение людей с помощью метафоры.

Метафора – это способ образно представить один предмет через его сходство с другим. Например, если Вы хотите сказать, что некий человек застенчив и боязлив, Вы можете назвать его «мышонком». Ассоциации, которые приходят нам на ум, когда мы сравниваем один предмет с другим, являются сугубо индивидуальными и

зависят от наших фоновых знаний, картин мира и интенций. Эта идея была убедительно доказана Эдмундом Гуссерлем в «Логических исследованиях», где говорится, что «восприятие определяет, но не воплощает значение» [5, с. 198]. Как правило, мы не можем идентифицировать все аспекты метафорического значения, заложенного в каждом конкретном примере.

Учеными принято считать, что метафора как фигура речи зародилась еще две тысячи лет назад. Впервые термин «метафора» был употреблен Аристотелем, связывающим понятия метафоры и искусства как формы имитации жизни. Согласно его определению, метафора – это сравнение двух несвязанных и несхожих между собой предметов. Аристотель в своей «Поэтике» также говорит о чрезвычайной важности овладения мастерством метафоры для хорошего оратора.

Взгляды Аристотеля на предмет метафоры были доминирующими в мировой науке на протяжении многих веков, аристотелевское понимание метафоры считалось классическим: метафора являлась привилегией риторики и ораторского искусства.

Однако в 1980 г. Джордж Лакофф и Марк Джонсон подвергли данное убеждение сомнению. В своей работе «Метафоры, которыми мы живем» они говорят о метафоре как части нашего повседневного общения. Подход Лакоффа и Джонсона получил в науке название когнитивного или временного.

Работа Лакоффа и Джонсона стала в своем роде «коперниканским переворотом»: метафоры в ней представлены не просто как обороты речи, а как концепты, через призму которых мы воспринимаем окружающий нас мир.

Основные постулаты Лакоффа и Джонсона, изложенные в работе «Метафоры, которыми мы живем», таковы:

1. Метафоры являются частью повседневного мышления и общения;
2. Метафоры являются неизбежной и неосознаваемой частью человеческого мышления;
3. Метафоры составляют основу человеческой концептосферы;
4. Метафоры часто используются в речи простых людей (не только «мастеров слова»), зачастую неосознанно;
5. Абстрактные понятия, например, «любовь», «убеждение», «идея» без метафоры бессмысленны.

Лакофф и Джонсон выделяют три типа метафор: онтологический, ориентационный и структурный. Онтологические метафоры – это «способ представить события, явления, чувства, мысли как сущности и субстанции» [6, с. 26–27].

Ориентационные метафоры названы таким образом потому, что большинство из них строится на ориентации в пространстве. Например, мы можем утверждать, что концепт «счастье» реализуется через метафору «верх»: *быть в приподнятом настроении, настроение поднялось, на седьмом небе от счастья*. В то же время концепт «грусть» выражается через метафору «низ»: *настроение упало, быть в подавленном состоянии*.

Структурные метафоры представляют собой «концепты, метафорически структурированные на основе других концептов» [6, с. 15]. К примеру, мы можем сравнить спор с ведением боевых действий: *выиграть или проиграть спор, разбить чьи-то доводы в пух и прах, противостоять кому-то*.

Итак, открытие Лакоффа и Джонсона стало новой вехой в истории изучения метафоры. Метафора стала рассматриваться не только и не столько как фигура речи, сколько как глубокий концепт человеческого сознания, во многом определяющий то, как мы воспринимаем окружающий нас мир. «В современной литературе по когнитивной метафоре подчеркивается ее многоаспектность, открывающая перспективы исследований в разных областях гуманитарного знания: риторика изучает роль метафоры в речевом воз-

действии, дискурсивный анализ и политическая лингвистика рассматривают ее как орудие политики и власти, когнитивная лингвистика подчеркивает ее связь с мышлением и понятийной системой человека» [2, с. 76].

Свое место имеет метафора и в экономическом тексте. «Метафора служит для создателя текста экономической тематики инструментом, посредством которого он может тонко регулировать процесс восприятия экономической информации. Если автором статьи на экономическую тематику является политик или специалист, влияющий на политическую сферу жизнедеятельности страны, то тогда с помощью метафоры можно регулировать общественное настроение и влиять на политические процессы. <...> Опытный политик, оперирующий экономическими данными, умеет выбирать метафоры и использовать их с наибольшей выгодой для себя» [2, с. 76–77].

На взаимосвязь экономики и языковых средств, с помощью которых мы говорим о ней, указывает и одна из наиболее влиятельных американских экономистов Д. Макклоски: «... если внимательно вслушаться в речь экономистов, можно самостоятельно прийти к выводу, который сделал еще Кеннет Джозеф Эрроу: среди всех ученых экономисты являются лучшими мастерами убеждения» [7, с. 30]. Д. Макклоски также подчеркивает, что язык экономической науки нуждается в тщательном изучении, от этого зависит будущее самой экономики: «Я не утверждаю, что мы, экономисты, уже выяснили, в какой взаимосвязи находятся язык и экономика. Перед учеными по-прежнему стоит задача создать гуманистическую экономику – экономику, которая не забывает о том, что люди могут говорить, петь, рассказывать сказки, беспокоиться о морали. До тех пор, пока такая экономика не будет создана, экономическая наука будет полна парадоксов и вопросов, повисших в воздухе...» [8, с. 9].

Т. В. Андрюхина в своей работе «Быки и медведи: роль метафоры в концептуализации экономических реалий» [1, с. 2] указывает, что чаще всего в научных и периодических изданиях экономические процессы представлены с помощью следующих метафор (примеры взяты из периодических изданий по экономике):

1. Машин и механизмов: «*Власти начнут закручивать гайки в миграционном вопросе*»;
2. Животных: «*В этом году из спада российский авторынок не выкарабкается*»;
3. Растений и садоводства: «*В Украине расцвела теневая экономика*»;
4. Борьбы и военных действий: «*Топливо для снабжения внутренних потребителей компания планировала отбирать из ПХГ. Теперь война отложена, но до какого*

времени – непонятно», «Пока и Россия, и Украина отказались от **лобового столкновения**»;

5. Здоровья и физического состояния: «Она [мера] позволит поубавить **аппетиты мошенников**»;
6. Кораблей и плавания: «Автомобильный рынок Российской Федерации **нащупал дно** и готов от этого дна **оттолкнуться**»;
7. Спорта: «Снижение рынка может быть подготовкой к **новогоднему ралли**».

Приведенные выше примеры наглядно демонстрируют, что метафора – не только богатое украшение текста, но и мощное оружие. Метафора может быть использована для создания определенного настроения и настроения при восприятии экономической информации. Информация, как известно, в наши дни определяет все. Недаром мы явились свидетелями зарождения нового уникального явления: информационных войн. Информационная война – не просто ограничение каналов поступления информации, как это было, к примеру, во времена «холодной войны» в СССР. Информационная война выходит за рамки представления информации искаженной, сообщающей ложные сведения. Для того чтобы позитивно или негативно настроить реципиентов по отношению к тому или иному сообщению, вовсе не требуется лгать – достаточно правильно подобрать выражения для подачи истины.

Метафоры можно найти практически в любой фразе, оброненной не задумываясь. Но раз это действительно так, метафоры можно использовать намеренно – чтобы добиться определенных целей. Разумеется, результаты таких усилий будут видны не сразу. Потребуется определенный объем информационного потока, проходящего через каждого индивида, и время. Сколько времени необходимо для создания нужного эффекта – вопрос сугубо индивидуальный, ведь некоторые люди поддаются воздействию легче, а некоторые обладают большей способностью сопротивляться. Тем не менее, как представляется, рано или поздно любой социализированный индивид подпадет под направленное воздействие.

Идея использовать язык, различные обороты речи и метафоры, в частности, для достижения определенных целей появилась еще в античности. Древние греки весьма преуспели в ораторском искусстве, о чем свидетельствуют многие исторические документы, дошедшие до наших дней. В современности лингвистические приемы психологического воздействия используются в технике нейролингвистического программирования (НЛП).

НЛП зародилось и оформилось как междисциплинарное направление психологической науки в 70-е гг. прошлого века. В основе НЛП лежит

неоспоримый факт: любое человеческое взаимодействие, какую бы цель оно ни преследовало, кодируется в языке. Следовательно, именно в языке и нужно искать инструменты, которые будут способствовать большей успешности любой коммуникации.

НЛП вобрало в себя результаты новейших исследований на стыке таких дисциплин, как психология, психолингвистика, нейрофизиология и кибернетика. Основной целью, преследуемой НЛП, можно считать создание условий для гармоничного сосуществования индивидов, их успешного взаимодействия и эффективной коммуникации во всех сферах человеческой деятельности, в том числе экономической.

Для достижения необходимого эффекта воздействия специалистами НЛП был разработан целый ряд лингвистических техник прикладного характера. Одной из таких техник является так называемое «якорение» – создание прочной ассоциативной взаимосвязи между двумя объектами или явлениями. Вот как С. В. Ковалев описывает эту методику: «Не могли бы вы, например, прямо сейчас подойти к проигрывателю или магнитофону, чтобы прослушать любимую мелодию (или хотя бы вспомните ее и представьте, что она звучит здесь и теперь). У вас поднялось настроение? Это нормально. Потому что любимая мелодия – **естественный якорь – воссоздал связанную с ней (ним) реакцию** – приятное состояние. Как бы мгновенно сработала цепочка: стимул (любимая мелодия) – реакция («подъем» настроения)» [3, с. 44]. Таким образом, якорение – это «*процесс, посредством которого любой стимул, или репрезентация (внешняя или внутренняя) оказывается связанной с некоторой реакцией и запускает ее появление*» [3, с. 44].

Специалисты НЛП много говорят о создании якорей материального характера, однако бесчисленное множество якорей существует в нашем сознании в отношении нематериальных предметов. Взять, к примеру, такую простую вещь, как шрифт, которым напечатано то или иное сообщение: «...в Польше когда-то был плакат: на белой бумаге вверху написано «Лех Валенса» в стиле граффити, которым в 80-х писали на стенах антикоммунистические лозунги, а внизу — то же имя, но уже буквами логотипа Coca-Cola. Дескать, лидер «Солидарности» проданся американцам» [4]. Действительно, если задуматься, сладкий газированный напиток «Кока-Кола», продукт мирового экономического гиганта, очень прочно ассоциируется в нашем сознании с Соединенными Штатами Америки – настолько прочно, что даже фирменный шрифт «Кока-Коль» способен содержать в себе мощный информационный посыл.

Прочная ассоциативная связь напитка «Кока-Кола» и США иллюстрируется и следующим

примером. Джеральду Залтману (почетный профессор Гарвардской школы бизнеса, является одним из наиболее авторитетных современных экономистов, исследователей поведения потребителей) удалось создать собственную систему выявления «глубинных метафор», концептуализирующих мышление потребителей, – «технику выявления метафор Залтмана» (Zaltman Metaphor Elicitation Technique). Дж. Залтман называет такие глубинные метафоры «тайным языком наших мыслей и действий». Согласно результатам его исследований, напиток «Кока-Кола» является, в терминах НЛП, якорем для целого ряда реакций. Во-первых, как уже говорилось ранее, «Кока-Кола» вызывает стойкие ассоциации с США, а на бессознательном уровне нередко происходит метонимический перенос понятия «Америка» на данный газированный напиток. Согласно результатам опроса по методике Залтмана, в сознании многих потребителей укоренилось представление об экономическом доминировании Соединенных Штатов Америки на всей территории земного шара, что проявляется в повсеместном лидировании «Кока-Коль» среди других сладких газированных напитков. Однако есть и другие ассоциации.

У многих американцев «Кока-Кола» является символом воссоединения молодых и пожилых членов семьи. Здесь реализуется глубинная метафора «единения», которая выражается в связи поколений американцев, выросших в эпоху «Кока-Коль». Метафора «единения» имеет и другую грань, не менее важную, чем воссоединение с семьей. Открытие этой новой грани также было сделано благодаря уникальной методике Залтмана. Он выявил, что для потребителей оказалось важным чувствовать свое единение не только с родными людьми, но и с самими собой. Многие участники опроса говорили о том, как приятно бывает иногда сделать небольшую паузу в сумасшедшем ритме жизни и насладиться баночкой «Кока-Коль» в одиночестве, уединившись в своих мыслях и наблюдая за тем, как другие бегут куда-то по своим делам. Он создал рекламу, основанную на такой интерпретации метафоры «единения», и она принесла компании «Кока-Кола» миллионы дополнительной прибыли.

Джеральд Залтман стал разработчиком рекламных кампаний, построенных на апелляции к нашим глубинным метафорам, и для других известных игроков на международном экономическом рынке. Так, к примеру, в своем интервью «Гарвард Бизнес Диджитал» (Harvard Business Digital) он рассказывает о рекламной кампании шин марки MICHELIN. В этой кампании был задействован глубинный концепт «**контейнера**» т.е. предмета, **содержащего** в себе какие-то другие предметы и **ограждающего** их от внешней

среды. Сравнение «шины-контейнер» получило свое выражение в рекламном ролике, в котором ребенок в окружении плюшевых зверей (аллюзия к библейской истории о Ноевом ковчеге) плывет по воде в шине, как в лодке. Опрос потребителей по завершении кампании показал, что для многих из них шины MICHELIN стали ассоциироваться с «**держателем** безопасности для них самих и их семей».

Таким образом, все вышесказанное позволяет сделать следующие выводы.

1. Метафорическое представление экономических реалий давно является предметом исследования многих западных ученых, в то время как в отечественной науке развитие данного направления только начинает набирать обороты.
2. Метафоры выражают глубинные концепты нашего сознания, влияющие на наше восприятие окружающей нас действительности.
3. Воздействие на эти глубинные концепты посредством современных медиасредств может служить мощным оружием в достижении экономических целей.
4. Приемы НЛП давно и успешно используются в экономической сфере.

Литература

1. *Андрюхина Т. В.* Быки и медведи: роль метафоры в концептуализации экономических реалий // *Лингвострановедение: методы анализа, технология обучения* (Пятый межвузовский семинар по лингвострановедению) / МГИМО (У) МИД России. М., 2008.
2. *Калугина Ю. В.* Когнитивные ориентационные метафоры в экономических текстах (на материале англоязычной прессы) // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2012. № 17 (271). Филология. Искусствоведение. Вып. 66. С. 76–79.
3. *Ковалев С. В.* Основы нейролингвистического программирования: учебное пособие. М.: Московский психолого-социальный институт: Флинта, 1999. – 160 с.
4. НЛП: от управления к манипулированию. URL: <http://www.dn-weekly.kiev.ua/dis/561-nlp-ot-upravlenija-k-manipulirovaniju.html> (Дата обращения 07.01.2014.)
5. *Husserl E.* Logical Investigations. Trans. J. N. Findlay. Vol. 2, Routledge, London: St Edmundsbury Press, 2001.
6. *Lakoff G., Johnson M.* *Metaphors*. We Live by. Chicago & London: The University of Chicago Press, 2003.
7. *McCloskey D.* How Economists Persuade // *Journal of Economic Methodology* 1:1. University of Iowa. 1994.

8. McCloskey D. How to buy, sell, make, manage, produce, transact, consume with words. University of Illinois at Chicago, 2007.

References

1. Andryuhina T. V. (2008) Bulls and bears: the role of metaphor in conceptualizing economic realities. *Lingvostranovedenie: methods of analysis, technology education*.
2. Kalugina Yu. V. (2012) Cognitive orientation metaphors in economic texts (based on the English-language press). *Bulletin of Chelyabinsk State University*, no 17 (271). Philology. Arts. Vol. 66, pp. 76–79.
3. Kovalev S. V. (1999) Neuro Linguistic Programming Fundamentals: Tutorial, p. 160.
4. URL: <http://www.dn-weekly.kiev.ua/dis/561-nlp-ot-upravlenija-k-manipulirovaniju.html>.
5. Husserl E. (2001) Logical Investigations. Trans. J. N. Findlay. Vol. 2, Routledge, London: St Edmundsbury Press.
6. Lakoff G., Johnson M. (2003) *Metaphors We Live by*. Chicago & London: The University of Chicago Press.
7. McCloskey D. (1994) How Economists Persuade. *Journal of Economic Methodology 1:1*. University of Iowa.
8. McCloskey D. (2007) How to buy, sell, make, manage, produce, transact, consume with words. University of Illinois at Chicago.



предпринимательство и право

УДК 343.91 + 343.95

Г. А. Вахиева,
аспирант Московской Академии
предпринимательства при
Правительстве Москвы, Россия;
e-mail: vahieva@mail.ru

Социально-криминологические особенности личности осужденных, отбывающих наказание в виде пожизненного лишения свободы

Аннотация

Цель работы. Охарактеризовать виды преступлений (на основе Уголовного кодекса Российской Федерации), мерой наказания за которые является пожизненное лишение свободы, и психологический портрет пожизненного заключенного.

Материалы и методы. Статьи Уголовного кодекса Российской Федерации, касающиеся пожизненного лишения свободы.

Результат. Оценены криминалистический аспект и личностная характеристика осужденных, отбывающих наказание в виде пожизненного лишения свободы в учреждениях уголовно-исполнительной системы.

Заключение. Рассмотрены особенности применения пожизненного лишения свободы в России.

Ключевые слова: пожизненное лишение свободы, суровое наказание, убийство, захват заложников, преступные организации, условно-досрочное освобождение, принципы гуманизма и нравственно-правовых ориентиров.

B

usiness and right

G. A. Vakhieva,
graduate student of the Moscow
Academy of Entrepreneurship under the
Government of Moscow, Russia;
e-mail: vahieva@mail.ru

Social and criminological characteristics of personality convicts serving a sentence of life imprisonment

Abstract

Purpose of work. Characterize the types of crimes (based on the Criminal Code of the Russian Federation), the penalty for which is life imprisonment, and a psychological portrait of life imprisonment.

Materials and methods. Articles of the Criminal Code of the Russian Federation concerning life imprisonment.

Results. Appreciated criminalistic aspect and personal characteristics of convicts serving a sentence of life imprisonment in penal correction facilities system.

Conclusion. The particularities of application of life imprisonment in Russia.

Keywords: life imprisonment, severe punishment, murder, hostage-taking, criminal organizations, parole, the principles of humanism and moral and legal guidelines.

Наказание в виде пожизненного лишения свободы является самым строгим видом наказания после смертной казни как высшей меры наказания за уголовные преступления. Этот аспект, безусловно, является основополагающим в исследовании и характеристике личности таких преступников. На 1 ноября 2013 г. в учреждениях уголовно-исполнительной системы содержались 1 844 осужденных к пожизненному лишению свободы [3]. Сюда включены осужденные к смертной казни, которым это наказание в порядке помилования было заменено пожизненным лишением свободы.

Пожизненное лишение свободы может назначаться за убийство с отягчающими обстоятельствами (ч. 2 ст. 105 УК РФ), террористический акт, повлекший умышленное причинение смерти человеку или сопряженный с посягательством на объекты использования атомной энергии либо с использованием ядерных материалов, радиоактивных веществ или источников радиоактивного излучения либо ядовитых, отравляющих, токсичных, опасных химических или биологических веществ (ч. 3 ст. 205 УК РФ). Причиной сурового наказания также является захват заложника, повлекший умышленное причинение смерти человеку (ч. 4 ст. 206 УК РФ), действия, связанные с созданием, руководством и организацией деятельности преступных сообществ (преступных организаций), совершенные лицом, занимающим высшее положение в преступной иерархии (ч. 4 ст. 210 УК РФ), посягательство на жизнь государственного или общественного деятеля (ст. 277 УК РФ), диверсия, повлекшая умышленное причинение смерти человеку (ч. 3 ст. 281 УК РФ), посягательство на жизнь лица, осуществляющего правосудие или предварительное расследование (ст. 295 УК РФ), посягательство на жизнь сотрудника правоохранительного органа (ст. 317 УК РФ), геноцид (ст. 357 УК РФ).

Лицо, отбывающее пожизненное лишение свободы, может быть освобождено условно-досрочно, если судом будет признано, что оно не нуждается в дальнейшем отбывании этого наказания и фактически отбыло не менее двадцати пяти лет лишения свободы. Условно-досрочное освобождение от дальнейшего отбывания пожизненного лишения свободы применяется только при отсутствии

у осужденного злостных нарушений установленного порядка отбывания наказания в течение предшествующих трех лет. Лицо, совершившее в период отбывания пожизненного лишения свободы новое тяжкое или особо тяжкое преступление, условно-досрочному освобождению не подлежит. Применение данного основания освобождения от наказания рассматривается теоретиками и практиками как исключение из общего правила [1]. В случае отказа в освобождении повторное прошение может быть подано не ранее, чем через 3 года. Ни один осужденный пока не воспользовался такой возможностью, т.к. никто из осужденных пожизненно еще не провел в учреждении, исполняющем наказание, 25 лет. Срок исчисляется с момента вступления приговора в законную силу; при этом в него может быть включено время, в течение которого к осужденному применялась мера пресечения в виде заключения под стражу.

Если мы обратимся к анализу личности каждого преступника, то можно выделить следующие характерные черты.

Для них типичен невысокий уровень общей культуры, примитивные потребности, в основном сводящиеся к удовлетворению материальных нужд; обеспечение желаемого социального статуса в неформальной антиобщественной среде и личной безопасности в случае совершения преступления; антиобщественный образ жизни, отсутствие позитивных социальных контактов; снижение уровня развития личности, постепенная деградация. Преступники выглядят намного старше своих лет; нуждаются в постоянном медицинском обслуживании; утратили страх перед наказанием; теряют адаптацию к условиям на свободе; не могут существовать вне жестких рамок регламента жизни и без опеки вышестоящей силы, в роли которой выступают правила отбывания наказания и администрация мест лишения свободы. Они стремятся к постоянному и интенсивному общению с теми, кто совершает преступления. Для них характерен распад общественно полезных связей и создание социально-психологической общности статусов и интересов.

Однако психологический портрет пожизненно заключенного отличается от профессионального преступника в силу того, что приговоренные к пожизненному лишению свободы отбывают нака-

зание в колониях особого режима отдельно от других осужденных. Организация работы колоний особого режима для осужденных, отбывающих пожизненное лишение свободы, а также условия содержания таких лиц регулируются статьями 126 и 127 Уголовно-исполнительного кодекса России.

Осужденные к пожизненному лишению свободы размещаются в камерах, как правило, не более чем по два человека. По просьбе осужденных и в иных необходимых случаях по постановлению начальника исправительной колонии при возникновении угрозы личной безопасности осужденных они могут содержаться в одиночных камерах. Труд указанных осужденных организуется с учетом требований содержания осужденных в камерах.

Осужденные имеют право на ежедневную прогулку продолжительностью полтора часа. При хорошем поведении осужденного и наличии возможности время прогулки может быть увеличено до двух часов.

Первоначально осужденные помещаются в строгие условия отбывания наказания. Если в течение 10 лет на осужденного не налагаются взыскания за нарушение установленного порядка отбывания наказания, он переводится в обычные условия отбывания наказания. При отсутствии взысканий в следующие 10 лет осужденный переводится в облегченные условия.

Осужденные к пожизненному лишению свободы не привлекаются к общему образованию (хотя им должны быть созданы условия для самообразования), профессиональную подготовку получают непосредственно на производстве.

В России осужденные на пожизненное лишение свободы содержатся в пяти учреждениях:

- ОЕ-256/5 «Вологодский пятак». Вологодская область, Белозерский р-н, остров Огненный, пос. Новоозеро, п/о К. Либкнехта [1];
- ОГ-98/18 «Полярная сова» в 2 километрах от поселка Харп в Ямало-Ненецком автономном округе Тюменской области (г. Лабитнанги, п. Харп);
- УЩ-349/56 «Черный беркут» на 200 мест. Свердловская область, Ивдельский р-н, пос. Лозьвинский;
- ЮК-25/6 «Черный дельфин» на 1600 мест в Соль-Илецке Оренбургской области;
- ВК-240/2 «Белый лебедь». Пермский край, Соликамск, ул. Карналлитовая, 98.

Кроме того, в исправительных учреждениях могут создаваться отдельные спецучастки для содержания осужденных к пожизненному лишению свободы (например, спецучасток в ИК-1 ЖХ-385, Мордовия).

По предварительным оценкам, первый условно-досрочно освобожденный (по истечении 25 лет отбывания наказания и при хорошем поведении)

может покинуть стены одной из указанных исправительных колоний особого режима в 2014 г. В этой связи правомерно задать вопрос: действительно ли выйдет на свободу осознавший вину и покаявшийся человек, а не затаивший обиду, озлобленный, замаскированный преступник?

Здесь, на наш взгляд, на первый план выступают принципы нравственно-правовых ориентиров, стремление к соблюдению которых обеспечивает сохранение и нормальное, поступательное развитие освобожденного как члена социума, имеющего дальнейшие перспективы. Необходимо учитывать, что лица, совершившие особо тяжкие преступления, повлекшие пожизненное заключение, могут существенно отличаться по своим социальным признакам от профессиональных преступников, для них характерна сдвинутая система ценностей. Чаще всего они воспитывались одинокими матерями, имели отчима; отец или мать вели асоциальный, аморальный образ жизни; они не имели детей. Безусловно, многие из исследуемой группы имели неполное среднее и начальное общее образование; к моменту осуждения официально не были трудоустроены; не имели постоянного источника дохода; в случае трудоустройства были заняты в сфере предпринимательской деятельности, а также занимались низкоквалифицированным трудом, не имели постоянного места жительства; по официальным документам зарегистрированы, но по указанному адресу не проживали.

Однако часть преступников имели среднее и среднее профессиональное образование, семью и работу (например, Д. В. Евсюков). Поэтому, следуя принципу гуманизма, необходимо пытаться найти и развить что-то человеческое даже в серийном убийце.

Осужденные, отбывающие наказание в виде пожизненного лишения свободы, характеризуются повышенной общественной опасностью. В связи с этим наиболее правильно было бы говорить об испытательном сроке, поскольку освобождение лица от дальнейшего отбывания пожизненного лишения свободы применено судом условно. Именно данное обстоятельство предопределяет то, что лицо должно своим поведением доказать правильность такого решения суда. Условно освобождение с испытательным сроком лица от дальнейшего отбывания пожизненного лишения свободы должно быть связано с возложением судом определенных обязанностей, предусмотренных уголовным законом. В силу этого целесообразно ввести в УК РФ применительно к институту условно-досрочного освобождения понятие «испытательный срок» для закрепления юридических оснований его применения.

Проблемой, которая может возникнуть при применении исследуемого института, является

неясность размера испытательного срока при условно-досрочном освобождении осужденного, отбывающего пожизненное лишение свободы, т.к. в этой ситуации точную продолжительность испытательного срока определить невозможно. На первый взгляд, в этом случае испытательный срок для данной категории осужденных имеет пожизненный характер. Но это не так. Испытательный срок должен быть не менее десяти лет, в течение которых осуществляется испытание, определяющее дальнейшую судьбу этого лица, – окончательное освобождение от всех правовых последствий совершенного им особо тяжкого преступления (преступлений) или возврат в места лишения свободы для дальнейшего отбывания назначенной ранее судом меры наказания.

Литература

1. *Аминов Д. И.* Современные подходы к построению механизма уголовной политики российского государства: монография / Д. И. Аминов, А. Ю. Солонин. М., 2010.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.
3. Правовые технологии: электронный юридический журнал. 2013. № 2.
4. *Шалахин И. В.* Преступный мир России и пути его ограничения, разрушения. М., 2011.

References

1. Aminov D. I. (2010) Modern approaches to the construction of the mechanism of criminal policy of the Russian state: Monograph.
2. The official site of the Federal State Statistics Service. URL: <http://www.gks.ru>.
3. *Legal Technology*: Electronic Law magazine (2013), no 2.
4. Shalakhin I. V. (2011) Russian underworld and how it limits destruction.

Информация об авторах

- **Абрамян Ани Сандриковна** – студентка факультета «Государственное и муниципальное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* система государственного и муниципального управления.
- **Авакян Нателла Семёновна** – бакалавр факультета «Государственное и муниципальное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* государственное и муниципальное управление.
- **Аджикова А. С.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия. *Научные интересы:* микроэкономика, интеграционные процессы в региональной экономике.
- **Алексеева Светлана Григорьевна** – кандидат экономических наук, профессор кафедры «Государственное и муниципальное управление» факультета «Государственное управление и менеджмент», Московский государственный открытый университет имени В. С. Черномырдина. *Научные интересы:* проблемы современного образования.
- **Арутюнова Алина Станиславовна** – студентка факультета «Государственное и муниципальное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* органы местного самоуправления.
- **Ахметов Шаукат Габдулхатович** – кандидат экономических наук, докторант, Заслуженный строитель Российской Федерации, заместитель губернатора Рязанской области. *Научные интересы:* микроэкономика, региональная экономика.
- **Березин А. А.** – аспирант Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* проблемы маркетинга в предпринимательской деятельности.
- **Благирева Е. Н.** – кандидат экономических наук, проректор по общественным связям и социальным проектам, профессор кафедры гуманитарных дисциплин, Российская государственная специализированная академия искусств. *Научные интересы:* микроэкономика, стратегический маркетинг.
- **Блажина Маргарита Георгиевна** – заведующая кафедрой иностранных языков, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* переговорный процесс.
- **Болонин Алексей Иванович** – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита, проректор Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* микроэкономика, региональная экономика.
- **Вахиева Гульнара Ахмедовна** – аспирант Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* уголовный процесс.
- **Гарипова Зайтуна Латиповна** – доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы» МГТУ им. Н. Э. Баумана. *Научные интересы:* финансы, денежное обращение и кредит, кредитная политика на рынке жилищного ипотечного кредитования.
- **Гринюк Анна Игоревна** – аспирант, экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова. *Научные интересы:* возможности влияния языковых средств на экономические процессы.
- **Дахкильгов И. Б.** – студент факультета «Государственное и муниципальное управление», Финансовый Университет при Пра-

вительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** микроэкономика, взаимодействие бизнеса и власти.

- **Добрин Лейла Ровшановна** – студентка факультета «Государственное и муниципальное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** система государственного и муниципального управления.
- **Дунаева Анастасия Игоревна** – студентка факультета «Государственное и муниципальное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** взаимодействие власти и бизнеса на муниципальном уровне, обеспечение экологической безопасности в муниципальных образованиях.
- **Ермоловская Ольга Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Мировая и региональная экономика», Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** проблемы современного образования.
- **Ефимов Виктор Алексеевич** – доктор экономических наук, ректор Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. **Научные интересы:** перспективы развития агропромышленного комплекса.
- **Зименков Р. И.** – доктор экономических наук, профессор, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** международная торговля технологиями.
- **Карпунин Вячеслав Иванович** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Банки. Денежное обращение и кредит» МГИМО (Университет) МИД России; доцент кафедры «Банковское дело» Московского финансово-промышленного университета «Синергия». **Научные интересы:** микроэкономика, региональная экономика.
- **Киреева Елена Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** инновационная модель российской экономики; вопросы формирования федерального бюджета.
- **Киртбая Инар Валерьевич** – студент факультета «Государственное и муниципальное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** формирование и исполнение муниципального заказа.
- **Кокаев З. А.** – студент факультета «Государственное и муниципальное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** современная рыночная экономика, финансовые риски.
- **Королёва Светлана Ивановна** – доктор экономических наук, профессор, ректор Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** макроэкономика, рынок труда.
- **Лев М. Ю.** – кандидат экономических наук, доцент, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** инфляция, антиинфляционная политика.
- **Москвитина Екатерина Ильинична** – студентка факультета «Государственное и муниципальное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** теоретические основы миграции, миграционная политика, взаимодействие властных структур и бизнеса в отношении решения проблемы незаконной миграции.
- **Новашина Татьяна Сергеевна** – кандидат экономических наук, Заслуженный работник высшего профессионального образования Российской Федерации; член редакционного совета журнала «Современная конкуренция», член экспертного совета журнала «Управление в кредитной организации»; доцент кафедры «Банки. Денежное обращение и кредит» МГИМО (Университет) МИД России; заведующая кафедрой «Банковское дело» Московского финансово-промышленного университета «Синергия». **Научные интересы:** микроэкономика, региональная экономика.
- **Новикова И. В.** – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой мировой и региональной экономики, Благовещенский филиал Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** макроэкономика, рынок труда.
- **Овсянникова Дарья Кирилловна** – студентка факультета «Государственное и муниципальное управление», Финансовый

университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** органы местного самоуправления.

- **Осипов Петр Иванович** – доцент, заместитель заведующего кафедрой «Конституционное и муниципальное право», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** теоретико-правовые основы режима государственной границы Российской Федерации, правовые режимы и их использование в защите экономики России, проблемы конституционного и административного права.
- **Павличенко Анастасия Альбертовна** – ассистент кафедры бухгалтерского учета и финансов, Благовещенский филиал Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы; аспирант Дальневосточного государственного аграрного университета. **Научные интересы:** управление народным хозяйством.
- **Павлюкова Оксана Вячеславовна** – кандидат экономических наук, ассистент кафедры «Государственное и муниципальное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** теоретические аспекты муниципального заказа.
- **Панеш Александр Анатольевич** – соискатель ученой степени кандидата экономических наук по кафедре экономики и организации производства МГТУ им. Н. Э. Баумана. **Научные интересы:** организация производства, контроллинг персонала.
- **Петрова Юлия Игоревна** – кандидат экономических наук, профессор, заместитель декана по учебной работе и международным связям факультета «Международные экономические отношения», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** международная экономика, инновационная политика государства, инновационная деятельность вузов.
- **Пухова Марина Михайловна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Корпоративное управление», заместитель декана факультета «Менеджмент», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** корпоративное управление, миграционная политика, корпоративная социальная ответственность.
- **Рагулина Ю. В.** – доктор экономических наук, профессор, проректор Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** государственное и муниципальное управление.
- **Скакова Жасмина Нурадиловна** – бакалавр факультета «Государственное и муниципальное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** государственное и муниципальное управление.
- **Скопинский А. И.** – студент факультета «Государственное и муниципальное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** современная рыночная экономика, финансовые риски.
- **Суркина Фяргия Жафяровна** – кандидат политических наук, доцент, декан факультета Управления Коми республиканской академии государственной службы и управления. **Научные интересы:** развитие органов местного самоуправления.
- **Толмачев Владислав Павлович** – студент факультета «Государственное и муниципальное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** принципы размещения муниципального заказа.
- **Удачин Никита Олегович** – студент факультета «Государственное и муниципальное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** взаимодействие власти и бизнеса на муниципальном уровне, проблема конфликта интересов на местном уровне.
- **Филипчук Оксана Александровна** – ассистент кафедры «Финансы и деньги», Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова. **Научные интересы:** проблемы формирования федерального бюджета.
- **Фоломеев Юрий Николаевич** – кандидат военных наук, доцент кафедры «Корпоративное управление», 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».

ное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** теоретические основы миграции, миграционная политика, взаимодействие властных структур и бизнеса в отношении решения проблемы незаконной миграции.

- **Чахкиев Г. Г.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Корпоративное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** современная рыночная экономика, финансовые риски.
- **Чеглов В. П.** – кандидат экономических наук, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** проблемы маркетинга в предпринимательской деятельности.
- **Шестаков Анатолий Васильевич** – доктор экономических наук, профессор кафедры общественных финансов, бухучета и аудита Московского городского университета управ-

ления Правительства Москвы. **Научные интересы:** проблемы маркетинга компаний.

- **Шинелин Николай Владимирович** – аспирант кафедры государственного муниципального управления Московского городского университета управления Правительства Москвы. **Научные интересы:** проблемы маркетинга компаний.
- **Школьникова Н. Н.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия. **Научные интересы:** микроэкономика, интеграционные процессы в региональной экономике.
- **Щукин Иван Анатольевич** – студент факультета «Государственное и муниципальное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** межмуниципальное сотрудничество, государственный 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 нумерации. 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; долж-

ность, 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.