



МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
при Правительстве Москвы

ВЕСТНИК АКАДЕМИИ

Научный журнал
№ 1, 2015 г.

Москва

ВЕСТНИК АКАДЕМИИ

научный журнал
выходит 4 раза в год

№ 1-2015 (42)
апрель 2015 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 Попова Ю.В. Верстка Кирьянов С.Ю.

Подписано в печать 10.04.2015
Формат 60×84 1/8. Печ. л. 32,0
Печать офсетная. Тираж 500 экз. Зак. №

Цена договорная



Издательский дом «НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА»
Телефон: 8 (495) 592-2998.
Адрес сайта: www.sciencelib.ru
E-mail: idnb11@yandex.ru, info@sciencelib.ru

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель

В.И. Малышков, доктор экономических наук,
профессор Президент Московской академии
предпринимательства при Правительстве Москвы

Заместитель председателя Совета

С.И. Королёва, доктор экономических наук,
профессор кафедры торгового дела Московской
академии предпринимательства при Правительстве
Москвы

Члены Совета

О.Э. Башина, доктор экономических наук, про-
фессор, проректор Московского государственного
университета экономики, статистики и информатики

А.И. Болонин, доктор экономических наук,
профессор кафедры инвестиций и инноваций
Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации

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

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

Г. Джун, профессор, заместитель декана Института
экономики и бизнес-администрирования,
Пекинский технологический университет (Китай)

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

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 академии
политики и права, лауреат премии Правительства
Российской Федерации в области науки и техники

Ю.В. Рагулина, доктор экономических наук,
профессор заместитель руководителя Научно-
экспертного Центра НИИ Счетной палаты РФ

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

Я. Собонь, доктор экономических наук, профессор
Тщесенской академии (Польша)

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЭКОНОМИКИ

Крылова Т.И., Королева С.И.	Достойный труд – основа экономического благосостояния человека 5
Гришин А.И., Мельников М.С., Строганов И.А.	Социальное предпринимательство и социальные проекты бизнеса в рамках концепции устойчивого развития 9
Пичугин А.В.	Финансовое оздоровление как инструмент сдерживания кризиса на предприятии 16
Журавлёв П.В.	WELLNESS, как направление в предпринимательстве 22

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ

Болонин А.И., Ермоловская О.Ю.	Проблемы стратегического инновационного планирования в современной России 28
Полтарыхин А.Л.	Продовольственная безопасность России в условиях введения санкций 33
Харламов А.В., Шкодинский С.В.	Проблема институциональных ограничений при выборе сценария экономического роста 39
Чернухина Г.Н., Никулина Ю.А.	Влияние стиля управления на сохранение торгового бизнеса в условиях стагнации российской экономики 44
Карпунин В.И., Новашина Т.С.	Природа инфляции: методология формирования денежно-кредитной и антиинфляционной политик 49
Новикова И.В.	Дальневосточные гарантии государства, как инструмент развития территории 59
Назаров А.Г.	Налоговые новации как фактор повышения качества управления стратегическими инвестициями в Республике Башкортостан 64
Конобеева А.Б.	Проблемы импортозамещения в России 70
Сагинов Ю.Л., Дишель Ю.Г., Феоктистова Н.А.	Бенчмаркинг филиалов компании с помощью интегральных рейтингов 74
Литвинов А.Н.	Тезаврационные инвестиции в России 79
Двойченко Ю.В.	Некоторые особенности организации финансового сектора экономики как субъекта налоговых отношений 84
Бабич С.Г.	Анализ состояния и развития рынка депозитов юридических лиц в коммерческих банках в регионах Российской Федерации 89
Завалько Н.А.	Экономические аспекты реализации региональных адресных программ 96
Никодимова Н.Д., Жакевич А.Г.	Сущность и содержание социально-экономического развития региона в современных условиях 100
Горелова Т.П.	Эффективное управление трудовыми ресурсами – фактор устойчивого развития региона 102
Жукова С.Ю.	Первый шаг по созданию банковского союза 108
Воеводскова Е.Е. Шилкина О.А.	Пространственное развитие территорий на основе кластерных технологий 111 Государственно-частное партнерство как фактор социально-экономического развития экономики на современном этапе 117
Горяинов М.В.	Международный опыт стратегического прогнозирования топливно-энергетического баланса 124
Даурова А.М., Кривцова М.К.	Специфика депрессивности регионов России 127
Мансурова С.С.	Аспекты управления инвестиционной деятельностью на предприятиях энергетики 133

Очайкин К.Д.	Современное состояние и перспективы развития промышленности России	138
Чернецов С.А.	Долговой кризис и методы его регулирования в зарубежных странах	141
Шумков И.В.	Об основах осуществления контроля и надзора в сфере государственных закупок	147
Шумкова А.В.	Современный механизм государственных закупок: специфика и риски	152
Чахкиев Г.Г., Шахзадянц М.Г., Азизов Ш.Ш.	Альтернативные предложения по антикризисному плану Правительства Российской Федерации	156
Фролова А.А.	Особенности маркетинговых и стратегических PR-коммуникаций на рынке авторитейла	160
Гаврилов Д.Д.	Социально экономическая эффективность предпринимательской деятельности при коттеджной застройке	164
Петров А.Н.	Международный опыт контроля целевого финансирования организаций третьего сектора экономики	169
Гусева А.В.	Современные проблемы адаптации транснациональных компаний в российских условиях хозяйствования	180
Усманова Т.Х. Обрадович Т.	Кластерный подход и совершенствование системы кооперации в инновационном управлении аграрным сектором	186
Гусева А.В.	Разработка моделей управления транснациональных корпораций с использованием современных механизмов и инструментов инновационного развития	193
Итыгилова Е.Ю.	Методологическое соотношение категорий качества бухгалтерского учета и аудита	200

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРАВО

Соколова Г.В.	Роль судебной и арбитражной практики в разрешении международных торгово-экономических споров	206
Михайлов Ф.Н., Дашко А.В.	Продажа земельного участка с публичных торгов. Новеллы законодательства	210
Дуллуев Р.И.	Конституционно-правовая ответственность	215

ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Гончаренко Л.П., Филин С.А., Фатьянова И.Р., Мирошин А.В.	Кафедра, где готовят топ-менеджеров и предпринимателей для управления инновационной экономикой	221
Ермакова С.Г.	Разработка методов прогнозирования инновационной деятельности и появление новых предметов на стыке имеющихся дисциплин в образовательных учреждениях	229
Косевич А.В., Матюнина О.Е.	Особенности развития рынка образовательных услуг	236

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ ВОПРОСЫ

Безвесельная З.В., Новикова Е.Н.	Философские аспекты российской экономической науки: от 90-х к современности	239
Козьмин В.С.	Аксиологический подход к анализу социальных приоритетов экономики современного общества	244

КУЛЬТУРА И ОБЩЕСТВО

Малофеева И.В.	Художественная роль фортепиано в оркестровой музыке Н.А. Римского-Корсакова	248
----------------	---	-----

Информация об авторах	252
-----------------------------	-----

Условия публикации и правила оформления статей	256
--	-----

В

опросы предпринимательства и экономики

УДК 331

Т.И. Крылова

председатель профсоюза
работников торговли Москвы,
заслуженный работник торговли
e-mail: pochta@mosap.ru

С.И. Королева

доктор экономических наук,
профессор кафедры торгового дела,
Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы
e-mail: pochta@mosap.ru

Достойный труд – основа экономического благополучия человека

Аннотация

Цель работы. В данной статье анализируется антикризисный план, который нацелен на поддержание и повышение деловой активности в городе.

Материалы и методы. В числе приоритетных отраслей – высокотехнологический сегмент, строительный комплекс, сфера продовольственной безопасности.

Результат. Изменить экономическое положение предприятия и наемного работника, должны совместные усилия Правительства Москвы, профсоюза и социально-ориентированного бизнеса.

Заключение. Профсоюзы и дальше будут оказывать правовую и юридическую помощь членам профсоюза по разрешению индивидуальных и коллективных трудовых споров, защищать нарушенные права работников, в т.ч. и в судебных органах. Работать над улучшением условий труда, оздоровлением трудящихся, делать все, чтобы профсоюзы были привлекательны для людей.

Ключевые слова: содержание работы профсоюзов Москвы, положение человека труда в России, достойный труд, благополучие человека, издержки кризисных явлений в экономике, защита социально-экономических прав граждан России.

Questions of business and economics

T.I. Krylova

chairman of the trade union of
workers of Moscow,
Honored Worker of Trade
e-mail: pochta@mosap.ru

S.I. Koroleva

Doctor of Economics, Professor of the
Moscow Academy of trading business
enterprise under the Government of
Moscow. e-mail: pochta@mosap.ru

Decent work – the basis of economic well-being of man

Abstract

Purpose of the work. *This paper analyzes the anti-crisis plan, which aims to maintain and increase business activity in the city.*

Materials and methods. *Among the priority sectors – the high-tech segment, building complex, the scope of food security.*

Results. *Change the economic situation of the company and the employee should joint efforts of the Moscow government, trade unions and social-oriented business.*

Conclusion. *Trade unions will continue to provide legal assistance to union members to resolve individual and collective labor disputes, to protect the violated rights of workers, including and the judiciary. Work to improve working conditions, rehabilitation workers, do all to the trade unions were attractive to people.*

Keywords: *content of the work of trade unions in Moscow, the position of the working man in Russia, decent work, human welfare, the costs of the crisis in the economy, the protection of social and economic rights of citizens of Russia.*

5 марта текущего года прошла отчетно-выборная конференция профсоюза работников торговли, общественного питания и потребкооперации г. Москвы.

В работе конференции принял участие руководитель Департамента торговли и услуг города Москвы А.А. Немерюк.

Также в конференции приняли участие делегаты от ОАО «Торговый Дом ГУМ», ОАО «Торговый Дом ЦУМ», ЗАО «Торговый Дом Даниловский», торговых компаний ОАО «Седьмой континент», ОАО «Ашан», ОАО «Метро Кэш энд Керри», ООО «Коко-Кола эйч Би Си Евразия», комбинатов питания при аэропорте Шереметьево – ОАО «Аэропит-Сервис», при аэропорте Внуково – «Ресторан при Московском аэропорте «Внуково», хладокомбинатов ОАО «Хладокомбинат № 7», ОАО «Московский хладокомбинат 14» и другие.

С докладом на конференции выступила председатель профсоюза Т.И. Крылова. В докладе отмечалось, что последние годы характеризуются финансово-экономическим кризисом, который затронул экономику и все стороны жизни нашего общества. Особенно обострилась ситуация в связи с событиями на Украине и с введением экономических санкций против нашей страны.

Все это определило работу профсоюзов. На первый план вышли задачи усиления защитных функций профсоюза, развитие социального партнерства, сохранение действующих гарантий в области заработной платы, социальной сферы.

Базовым документом, который определил содержание работы профсоюзов Москвы, стала Программа основных направлений деятельности городского комитета профсоюза работников торговли и потребкооперации, принятая на V конференции в 2010 году на 5 лет.

Важным событием в жизни профсоюза стал IX съезд Федерации Независимых профсоюзов России, который прошел с 7 по 9 февраля 2015 года в г. Сочи.

На съезде обсуждалось положение человека труда в России.

Съезд подтвердил верность избранному курсу – борьбе за достойный труд, достойную жизнь и социальную справедливость, за экономику, способную их обеспечить, а также подтвердил свою приверженность базовым ценностям российского и международного

профсоюзного движений, независимость, единство, солидарность, справедливость.

На съезде было отмечено, что достойный труд – основа благосостояния человека и развития страны. При этом миссия профсоюзов России – представительство и защита прав и интересов работников, реализация принципов достойного труда, содействие становлению Российской Федерации как социального и правового государства.

В работе съезда принял участие Президент России В.В. Путин.

Он высоко оценил ту роль, которую играют профсоюзы в обществе и согласился с тем, что нельзя перекладывать на плечи рядовых граждан издержки кризисных явлений в экономике и подчеркнул, что государство и дальше будет поддерживать усилия профсоюзов в выполнении их главной задачи – защите социально-экономических прав граждан России.

На конференции поддержали позиции и выводы, сделанные на прошедшем IX съезде ФНПР. Чтобы выполнить их необходимо организационно и финансово укреплять профсоюзы, сохранять действующие и создавать новые профсоюзные организации, увеличивать численность, привлекать молодежь в профсоюз.

Делать это в нынешней экономической ситуации не просто. Экономика предприятий торговли и питания переживает непростое время. Рост цен на основные продукты питания и услуги превышает 18–20%. Рубль по отношению к доллару и Евро обесценился в два раза. При этом резко растут расходы на содержание помещений, аренда, эксплуатационные расходы. Все это ведет к тому, что многие предприятия вынуждены закрываться. Так, по информации Президента Федерации рестораторов и отельеров России Игоря Бухарова, с начала декабря 2014 года число предприятий общепита в Москве сократилось на 900, и может составить 3 тысячи – почти 30% всего московского рынка общепита. Закрываются и предприятия торговли, особенно в центральных магистральных, где высокая аренда на помещения.

Это ведет к сокращению рабочих мест и снижению заработной платы.

Изменить экономическое положение, как предприятия, так и наемного работника, должны совместные усилия правительства Москвы, профсоюза и социально-ориентированного бизнеса.

В Москве принят антикризисный план, который нацелен на поддержание и повышение деловой активности в городе. В числе приоритетных отраслей – высокотехнологический сегмент, строительный комплекс, сфера продовольственной безопасности.

Утвержден ряд мер, которые помогут пережить предприятиям нынешние непростые времена.

На социальную сферу и оказание помощи москвичам выделены 1,7 млрд руб. Однако сегодня уже видно, что все проблемы экономики ложатся именно на плечи трудящихся. Так, по прогнозам Минэкономразвития число безработных в России в 2015 году вырастет более чем на две трети. Схожие цифры называет Росстат, немного меньше Минтруд.

В этих условиях профсоюзным организациям всех уровней от горкома до первичек необходимо вести мониторинг о выполнении своих обязательств государством и работодателями в части соблюдения законов, коллективных договоров, соглашений.

Необходимо в дальнейшем развивать социальное партнерство. Добиваться, чтобы коллективный договор был на каждом предприятии.

Этому посвящен 1 раздел программы на 2015–2020 годы, которая принята конференцией от 5 марта 2015 года.

Сегодня в городе действует 6 отраслевых соглашений, основой которых является Московское трехстороннее соглашение между МФП, Правительством Москвы и объединением работодателей. Отраслевое соглашение торговли, питания принято на 2013–2015 гг.

Социальные партнеры в данной отрасли – Департамент торговли услуг г. Москвы и Лига предпринимателей торговли, несмотря на все трудности и проблемы, сохраняют и продолжают традиции, начатые в 1992 году, когда было принято первое отраслевое соглашение.

Как показала практика работы за эти годы, когда есть такое взаимодействие, удается влиять на решение сложных вопросов. Так было, когда установили новые страховые тарифы во внебюджетные фонды, которые резко увеличивали финансовую нагрузку на предприятия, применяющие ЕСН. Благодаря совместным действиям тариф во внебюджетные фонды был снижен с 34% до 30% для основной массы плательщиков.

Благодаря совместным действиям удалось не допустить увеличения шкалы трудового стажа для выплаты пособия по временной нетрудоспособности, повлиять на ставки арендной платы для предприятий малого бизнеса.

Сегодня вызывает беспокойство введение новой системы налогообложения. Оценка недвижимости и земли по рыночной стоимости несомненно, увеличит налоги в несколько раз.

С 1 июля 2015 года устанавливается новый взнос в бюджет – торговый сбор. Уплата его предусматривается в рамках налога на прибыль, если сумма налога превысит сбор, то на финансовом положении предприятия это не отразится. Если же сумма налога окажется меньше сбора или вообще ее не будет, то заплатить торговый сбор все

равно придется. В связи с этим ЦК «Торговое Единство» и горком профсоюза Москвы направили свое несогласие с введением этого сбора в правительственные структуры.

Этот сбор появился по инициативе Правительства Москвы, поскольку отдельные торговые предприятия уходят от налогов. Об этом на IX съезде ФНПР говорил и В.В. Путин.

На последнем заседании Московской трехсторонней комиссии было принято решение рассмотреть 23 апреля текущего года вопрос об устойчивости экономики предприятия в целях сохранения рабочих мест и заработной платы.

Эффективность системы социального партнерства зависит от степени вовлечения и масштаба участия в нем социальных партнеров.

Для этого в отчетный период проводились встречи с крупными сетевыми компаниями, руководством Департамента, и представителями административных округов.

В целом по отрасли охват заключением коллективных договоров составляет менее 5%. Число коллективных договоров в последнее время уменьшается.

Необходимы поправки в законодательство. При наличии городского трехстороннего соглашения, колдоговор должен быть на каждом предприятии с соответствующими гарантиями.

2015 год – год формирования нового Московского и отраслевого соглашений. Поэтому трем сторонам надо готовить свои предложения.

По-прежнему стоит задача укрепления объединения работодателей и усиления их роли в развитии социального партнерства.

Эффективное социальное партнерство – это, прежде всего, показатель социальной ответственности государства и бизнеса, это ключ к социальной справедливости.

Основой достойного труда является достойная зарплата, которая обеспечивает экономическую свободу работающему человеку и его семье, создает базовую основу для систем социальной страховой защиты и социального обеспечения, дает возможность человеку развиваться, отдыхать, пользоваться достижениями цивилизации.

Отраслевое соглашение содержит обязательство работодателей производить выплату заработной платы не ниже минимальной, установленной в г. Москве. С 01.01.2015 года она составляет 14,5 тыс. руб.

Совместная работа социальных партнеров способствовала росту заработной платы в отрасли. За прошедшие 5 лет зарплата росла ежегодно, и выросла на 36,7%. Сегодня она составляет 38 тыс. руб. (в г. Москве 60 тыс. руб.)

В то же время отраслевая заработная плата одна из самых низких в г. Москве.

За 5 лет было открыто тысячи новых предприятий и создано только в 2014 году более 22 тыс. рабочих мест. Новые рабочие места создаются, а кадров не хватает.

В отрасли сегодня более 82 тыс. вакансий. Активно привлекается иностранная рабочая сила на рабочие про-

фессии. Причем кадры неподготовленные, иногда очень плохо владеющие русским языком.

Колледжи практически перестали набирать учащихся на подготовку продавцов.

Уже несколько лет невозможно провести конкурсы среди учащихся колледжей по профессии «Продавец».

Необходимо, чтобы торговая отрасль была привлекательной не для дешевой рабочей силы, на которую сегодня делается ставка, а на квалифицированные кадры – москвичей – ведь торговля это лицо города.

Профсоюзы и дальше будут оказывать правовую и юридическую помощь членам профсоюза по разрешению индивидуальных и коллективных трудовых споров, защищать нарушенные права работников, в т.ч. и в судебных органах. Работать над улучшением условий труда, оздоровлением трудящихся, делать все, чтобы профсоюзы были привлекательны для людей.

Результатом проведенной работы стало восстановление трудовых прав более 500 работников, в их пользу получено около 4,5 млн руб.

2015 год особенный – это год 70-летия Победы в Великой Отечественной войне, нам надо оказать помощь всем ветеранам.

В 2015 году профсоюзному движению России исполняется 110 лет, и 110 лет образования профсоюзов в торговле, 25 лет ЦК профсоюза «Торговое Единство» и МФП.

На конференции принята Программа работы профсоюза на 2015–2020 годы.

Литература

1. Актуальные вопросы развития потребительского рынка мегаполиса: теория и практика / под общей ред. Г.Н. Чернухиной. – М.: РГТЭУ, 2012.

2. *Атаманчук Г.В.* Управление в жизнедеятельности людей. Очерки проблем. – М.: РАГС. 2008.

3. *Беляев А.А.* Стиль управленческой деятельности: закономерности становления и развития. Научное управление обществом. – М., 1997.

4. *Березин А.А., Чернухина Г.Н.* Моделирование бизнес-процессов торговых компаний // Сборник статей. – М.: Изд. дома «Научная библиотека», 2014.

5. *Блинов А.О., Рудакова О.С., Угрюмова Н.В.* Тенденции формирования организационных структур управления в XXI веке // Экономика и управление: проблемы: решения. – 2014. – № 11. – С. 112–119.

6. *Охотский Е.В.* Государственный служащий: статус, профессия, призвание. Учебно-методический комплекс. – М., 2011.

References

1. Topical issues of development of the consumer market metropolis: theory and practice (2012).

2. Atamanchuk G.V. (2008) Management in the life of people. Essays problems.

3. Belyaev A.A. (1997) Style of management activity: the laws of formation and development. The scientific management of the company.

4. Berezin A.A., Chernukhina G.N. (2014) Business Process Modeling trading companies.

5. Blinov A.O., Rudakova O.S., Ugryumova N.V. (2014) Trends in the formation of organization management structures in the XXI century. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*, no 11, pp. 112–119.

6. Okhotskiy E.V. (2011) Civil servants: status, profession, vocation.

УДК 316, 330

А.И. Гришин

кандидат экономических наук,
Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова
e-mail: rector@rea.ru

М.С. Мельников

кандидат экономических наук,
Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова
e-mail: rector@rea.ru

И.А. Строганов

кандидат экономических наук,
Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова
e-mail: rector@rea.ru

Социальное предпринимательство и социальные проекты бизнеса в рамках концепции устойчивого развития

Аннотация

Цель работы. В статье рассматривается понятие социального предпринимательства и взаимоотношения бизнеса и общества с точки зрения классических экономических теорий.

Материалы и методы. На современном этапе развития человечества наблюдается устойчивый рост озабоченности мирового сообщества относительно дальнейших путей развития человечества. Действительно, изменения, вызванные развитием науки и техники, глобализацией и созданием единого общемирового информационного пространства, ухудшение окружающей среды и углубление социальных противоречий – характерная черта современного постиндустриального общества. С указанными проблемами совпадает окончание фазы быстрого роста в рамках пятого технологического уклада, и наступление мирового финансово-экономического кризиса.

Результат. Реализация социальных проектов бизнеса, приходящаяся на стык социальной и экономической сфер с ослабленным воздействием на экологическую, занимает важное место среди действий, повышающих устойчивость сообществ различного уровня. Отмечено, что определение социальных проектов бизнеса, структура и сферы подобных проектов, а также механизмы их выполнения (в том числе в области частно-государственного партнерства) требуют дальнейшей разработки.

Заключение. На основании различных подходов предложено понятие социальных проектов предпринимательских структур как деятельности бизнеса, в рамках которой социальные цели преобладают над экономическими.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальные проекты бизнеса, корпоративная социальная ответственность бизнеса, устойчивое развитие.

A.I. Grishin

candidate of economic Sciences,
Russian economic University named
after G.V. Plekhanov
e-mail: rector@rea.ru

M.S. Melnikov

candidate of economic Sciences,
Russian economic University named
after G.V. Plekhanov
e-mail: rector@rea.ru

I.A. Stroganov

candidate of economic Sciences,
Russian economic University named
after G. V. Plekhanov
e-mail: rector@rea.ru

Social entrepreneurship and social projects of business within the sustainable development concept

Abstract

Purpose of the work. *The article discusses the concept of social entrepreneurship and the relationship between business and society in terms of classical economic theory.*

Materials and methods. *At the present stage of human development has been a steady increase in the concerns of the international community regarding the further development of the mankind. Indeed, the changes brought about by the development of science and technology, globalization and the creation of a single global information space, environmental degradation and deepening social contradictions – a characteristic feature of modern post-industrial society. With these concerns, the same as the end of the rapid growth phase in the fifth technological order, and the onset of the global financial and economic crisis.*

Results. *Implementation of social projects of business attributable to the joint social and economic spheres with weak effects on the ecological, occupies an important place among the actions that improve the resilience of communities at various levels. It was noted that the definition of social business projects, structure and scope of such projects, as well as mechanisms for their implementation (including in the field of public-private partnerships) require further development.*

Conclusion. *On the basis of different approaches suggested the concept of social projects of business structures as business activity in which social goals prevail over economic ones.*

Keywords: *social entrepreneurship, social projects of business, corporate social responsibility, sustainable development.*

На современном этапе развития человечества наблюдается устойчивый рост озабоченности мирового сообщества относительно дальнейших путей развития человечества. Действительно, изменения, вызванные развитием науки и техники, глобализацией и созданием единого общемирового информационного пространства, ухудшение окружающей среды и углубление социальных противоречий – характерная черта современного постиндустриального общества. С указанными проблемами совпадает окончание фазы быстрого роста в рамках пятого технологического уклада, и наступление мирового финансово-экономического кризиса.

Кризисные явления ещё больше обострили экономические, социальные и экологические проблемы современного общества. Многочисленные дискуссии и исследования в этой области, проводившиеся на самых разных уровнях, привели к появлению новой глобальной концепции развития человечества, получившей известность под именем «концепция устойчивого развития» (англ. Sustainable development concept). Хотя эта концепция имеет ряд трактовок, основной является следующая: под устойчивым развитием понимается развитие, при котором общество «удовлетворяет потребности настоящего времени, и при этом не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности»¹. Таким образом, можно сказать, что цели устойчивого развития совпадают с целями цивилизации в целом. В этом свете устойчивое развитие можно охарактеризовать, как социально желательное, экономически жизнеспособное и экологически устойчивое развитие общества. Такая характеристика, получившая наименование «триединая модель» подразумевает тесную взаимосвязь экологичес-

ких, социальных и экономических целей, на удовлетворение которых в комплексе и нацелено устойчивое развитие². При этом подобный подход применим как к человечеству в целом, так и к сообществам более низкого уровня – отдельным народностям, городам, организациям и т.п.

В силу общей сложности концепции устойчивого развития, ряд её аспектов до сих пор остается недостаточно разработанным. В частности, дискуссионными являются критерии причисления того или иного действия к способствующим повышению устойчивости развития сообществ того или иного уровня. Тем не менее, исходя из указанного выше определения триединой модели устойчивого развития, можно говорить о том, что действие повышает устойчивость сообщества, если в той или иной мере способствует (максималистический подход) или хотя бы не препятствует (минималистический подход) его одновременному развитию в экономическом, социальном и экологическом плане. Разумеется, степень воздействия того или иного действия на различные сферы развития общества варьируется. В общем виде данный подход иллюстрируется рисунком 1³.

Действия, приходящиеся на стык экономической и социальной сфер и в меньшей степени затрагивающие сферу экологическую, весьма многочисленны. Видное место среди них занимает социальная ответственность бизнеса – тема, в последнее время часто являющаяся предметом обсуждений и исследований. Несколько реже, но также весьма широко, обсуждается и понятие «социальное предпринимательство».

Итак, что же такое социальное предпринимательство? Данный термин (англ. Social entrepreneurship) появляется в специализированной литературе в 1960–1970-х го-

¹ Англ. Development that meets the needs of present generation without compromising the abilities of future generations to meet their own needs. Цитируется по кн. Throsby D. Economics and Culture. – Cambridge: Cambridge University Press, 2002. – С. 21.

² Гришина О.А., Гришин А.И. Историко-культурное наследие в контексте устойчивого развития // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2012. – № 5.

³ На основании рис. 1, 2 из моногр. Устойчивое развитие экономических систем: от концепции к управлению / под ред. Н.Б. Завьяловой, О.В. Сагиновой. – М.: Изд-во РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2014. – С. 18.



Рис. 1. Триединая схема устойчивого развития

дах, что по времени совпадает с формированием концепции устойчивого развития в ее современном понимании. Тем не менее, единое устоявшееся определение социального предпринимательства до сих пор отсутствует, хотя в целом все они более или менее сходны между собой, и в самом общем виде определяют социальное предпринимательство, как решение социальных проблем бизнес-структурами в ходе их основной деятельности. К примеру, одно из определений звучит следующим образом: «*социальное предпринимательство – это новаторская деятельность, изначально направленная на решение или смягчение социальных проблем общества на условиях самоокупаемости и устойчивости*»¹. Однако, как уже указывалось, споры среди специалистов относительно того, кого именно считать социальным предпринимателем, продолжают до сих пор, как и дискуссии о собственно существовании социального предпринимательства. Нередко с данным термином связываются другие виды социально-ориентированной деятельности, такие, как благотворительность и меценатство, деятельность общественных активистов и экологов; другие определения квалифицируют социальное предпринимательство как некую альтруистическую форму бизнеса и т.д. В принципе, формулирование четкого определения социального предпринимательства невозможно без установления его функций и отличий от других видов социально-ориентированной деятельности, определения его границ и критериев².

Оценивая на самом базовом уровне взаимоотношения предпринимательских структур и общества, обратимся к определению собственно предпринимательства. Существует ряд определений предпринимательской деятельности – в словарях (толковых, финансово-экономических и других), специализированной литературе и учебных пособиях, – которые в абсолютном большинстве своем сходятся в выделении двух основных признаков предпринимательской деятельности:

1. Принятие предпринимателем на себя рисков своей деятельности.
2. Ориентация предпринимателя на получение прибыли.

Что характерно, схожим образом выглядит определение предпринимательства в Гражданском кодексе РФ (ст. 2, п. 1): «*предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг*». При этом ориентация на достижение прибыли является в определении предпринимательства ключевой, поскольку риски существуют в любом виде человеческой деятельности. В этом же ключе рассматривают предпринимательство и западные экономисты, начиная с Ричарда Кантильона³.

В этом свете взаимоотношения предпринимательства и общества являются весьма сложными. С одной стороны, в условиях рыночной экономики предприни-

¹ Портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство» (при поддержке фонда региональных социальных программ «Наше будущее») [электронные ресурсы: <http://www.nb-forum.ru/social/#ixzz3KZkb4r8B>].

² Abu-Saifan S. Social Entrepreneurship: Definition and Boundaries. Technology Innovation Management Review. February, 2012, pp. 22–27 [электронный ресурс: <http://timreview.ca/article/523>].

³ Cuervo A., Ribeiro D., Roig S. Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspective. Springer Science & Business Media, 2007, pp. 2–5.

мать ориентируется на генерируемый обществом спрос и удовлетворяет его посредством своей деятельности – производством товаров, предложением услуг и т.д. Таким образом, поскольку конечным потребителем продуктов предпринимательской деятельности является общество, можно говорить о решении бизнес-структурами социальных задач уже за счет как таковой основной своей деятельности. Предприниматель волеизволей вынужден удовлетворять потребности общества, иначе он не сможет реализовать свою продукцию в должном объеме и либо закроет бизнес по причине его убыточности, либо его предприятие будет уничтожено в конкурентной борьбе. В свете повышения качества жизни общества от предпринимателя, следуя этой логике, требуется соблюдение законодательных норм, поддержание качества продукции и её цены на приемлемом уровне. Подобную позицию, в частности, отстаивал Адам Смит: «...Осуществляя это производство таким образом, чтобы его продукт обладал максимальной стоимостью, он преследует лишь свою собственную выгоду, причем в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения; при этом общество не всегда страдает от того, что эта цель не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится сделать это. Мне ни разу не приходилось слышать, чтобы много хорошего было сделано теми, которые делали вид, что они ведут торговлю ради блага общества»¹. С этой точки зрения можно говорить о том, что любая добросовестная предпринимательская деятельность социальна по умолчанию, хотя может являться объектом дискуссий (к примеру, априори социально важное производство медикаментов или неоднозначное в этом свете производство оружия).

Напротив, совершенно иной подход демонстрирует марксистская теория. С точки зрения Карла Маркса, получение предпринимателем (функционирующим капиталистом) прибыли, хотя бы и в результате удовлетворения нужд общества, в любом случае антисоциально, поскольку строится на присвоении им прибавочной стоимости, которая, по Марксу, есть не что иное, как «материализация неоплаченного рабочего времени», а следовательно – эксплуатация труда наемных рабочих. Более того, обращаясь к особенностям человеческого менталитета, Маркс пишет: «Обеспечьте 10 процентов [прибыли – А.Г.], и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе

голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы»².

Объединенные вместе, указанные выше точки зрения приводят, казалось бы, к логичному определению социального предпринимательства, как к созданию организации, добросовестно ведущей свою основную деятельность и при этом не преследующей целей получения дохода. Однако это определение автоматически исключает такой вид деятельности из собственно сферы предпринимательства, которое по определению предполагает получение предпринимателем прибыли. Собственно, именно отношение к получению прибыли является одним из главных вопросов в определении социального предпринимательства, поскольку, в соответствии с основными его трактовками, именно получение прибыли и ее использование для решения социальных задач и является одним из критериев социального предпринимательства. Говоря в целом об этих критериях, надо сказать, что, как и в случае с определением, единые критерии социального предпринимательства также не приняты, однако в большинстве своем исследователи выделяют следующие признаки, по которым деятельность предпринимателя может быть отнесена к социальному предпринимательству:

- социальная ориентация (деятельность предпринимательской структуры направлена на решение/смягчение существующих социальных проблем);
- финансовая устойчивость (решение компаний социальных проблем производится за счет доходов, получаемых от собственной деятельности компании);
- инновационность (в своей работе предпринимательская структура применяет новые методы работы).

Иногда к указанным критериям добавляются такие критерии, как масштабируемость (деятельность предпринимательской структуры может быть перенята другими компаниями и рынками)³ или «предпринимательский подход» к ведению деятельности⁴.

Разбирая данные критерии в свете упоминавшихся выше постулатов, можно прийти к на первый взгляд парадоксальным выводам. Во-первых, любая организация, добросовестно ведущая свою деятельность уже может считаться социальной предпринимательской структурой, так как её деятельность по определению направлена на удовлетворение потребностей общества, которые, систематически являясь неудовлетворенными, превращаются в социальные проблемы. В данном случае, критерием может являться добросовестность предпринимателя, его отказ от использования противозаконных схем, эксплуа-

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – С. 332.

² Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения (2-е изд.). – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955–1970. – Т. 23. – С. 770.

³ Социальное предпринимательство: все только начинается. Интернет-портал «Бизнес России» [электронный ресурс: <http://businessofrussia.com/%D0%BC%D0%B0%D0%B9/item/222-socialnoe-predprinimatelstvo.html>].

⁴ Abu-Saifan, S. Social Entrepreneurship: Definition and Boundaries. – Technology Innovation Management Review. February, 2012, pp. 22–27 [электронный ресурс: <http://timreview.ca/article/523>].

тации и т.д., что в целом соответствует определению социально ответственного предпринимательства.

Как уже упоминалось, ключевой характеристикой предпринимательской деятельности является ее направленность на получение систематической прибыли. Критерий финансовой устойчивости социального предпринимательства при этом подразумевает, что организация решает социальные проблемы за счет собственных доходов, не становясь при этом в зависимость от инвесторов, благотворителей или грантового финансирования, однако остается открытым вопрос о чистой прибыли организации, на получение которой по определению должно быть ориентировано предпринимательство как таковое. Тем не менее, как упоминалось выше, организация, подразумеваемая обычно под социальной предпринимательской структурой, не должна иметь в качестве основной цели своей деятельности получение прибыли. Данное противоречие автоматически относит организацию к разряду НКО, что, правда, не лишает ее права заниматься предпринимательской деятельностью, в том случае, если организация не распределяет прибыль между своими руководителями. Этот вывод приводит нас к варианту, нередко встречающемуся в работах, посвященных социальному предпринимательству – организация ставит получение прибыли одной из своих целей, но при этом полностью возвращает прибыль в свой производственный процесс, расширяя свою деятельность. Однако и этот подход с точки зрения той же марксистской теории не обеспечивает «социальности» предпринимательства – отказываясь от чисто монетизированной прибыли и удовлетворения своих личных потребностей в пользу расширения производства, предприниматель не отказывается от прибыли как таковой. Так как принадлежащее ему предприятие расширяется, соответственно растет и его капитал. При

этом социальные инициативы, как и в большинстве подобных случаев, встают в сильную зависимость от человеческого фактора – если на смену «социальному» предпринимателю приходит «антисоциальный», нет гарантии, что он не пустит немонетизированный капитал на собственные нужды.

Наконец, возможен и третий вариант – при котором, сохраняя ориентацию на получение дохода, предприниматель устанавливает низкую норму прибыли, балансируя ее на грани «разумной достаточности» и не наживаясь таким образом на своих сотрудниках или потребителях. Однако данное действие можно отнести к проявлению социальной ответственности бизнеса. Обобщая сказанное выше, различные типы организаций, относящихся современным специалистами к сфере «социального предпринимательства», в зависимости от отношения организации к получению прибыли могут быть представлены следующим образом (рис. 2).

Критерий инновационности по определению носит временный характер. В предпринимательстве как таковом стимулом новаторства служит предпринимательская прибыль – плата за предпринимательские способности, возникающая в результате роста доходов или уменьшения издержек в результате инноваций¹. Особенность этой прибыли как раз и состоит в ее неусредняемости и недолговечности – она исчезает, как только новаторская форма производства превращается в традиционную: если инновация она достаточно успешна, она начинает использоваться другими и получает широкое распространение.

Дополнительные критерии масштабируемости и «предпринимательского подхода» в целом также носят общий характер и могут быть применимы к любым предпринимательским организациям.

Таким образом, само по себе определение «социальное предпринимательство» представляется весьма дис-

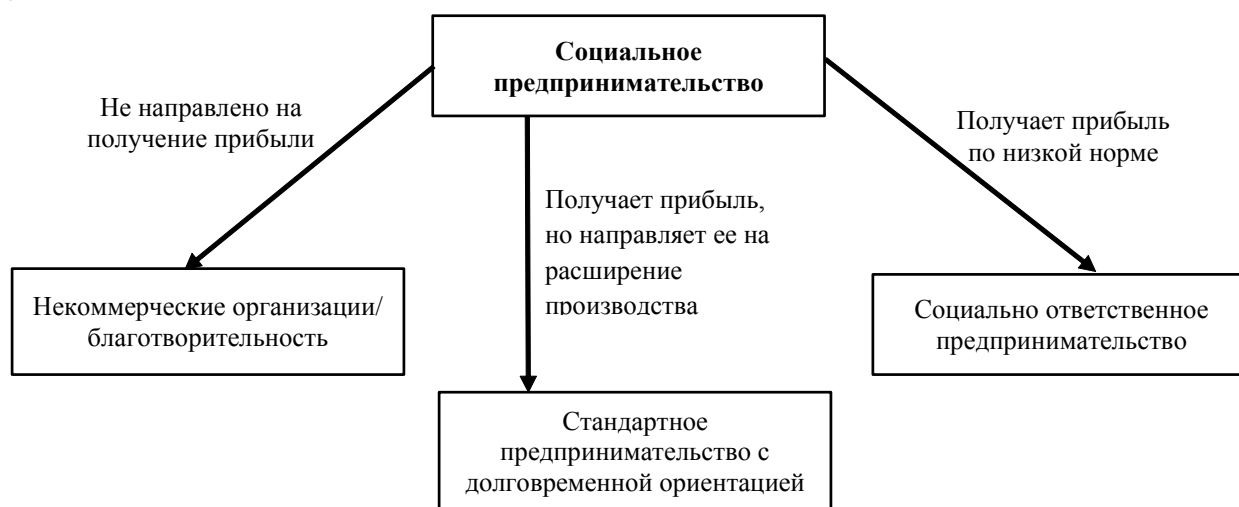


Рис. 2. Классификация организаций социального предпринимательства по отношению к получению прибыли

¹ Махмудова М. М., Радыгин Б. Л. Переходная экономика: учебное пособие. – Тюмень: Вектор Бук, 2003. – С. 105.

кусионным. Вместе с тем, ситуация «чистого» социального предпринимательства, в которой предпринимательская структура ставит социальные цели выше финансовых, не только возможна, но и распространена. В этом случае возможность выведения социальных целей на передний план обеспечивается финансовой успешностью основной деятельностью предприятия, и носит проектный характер. В этом свете предлагается введение термина «социальные проекты предпринимательских структур» или «социальные проекты бизнеса». Под данным термином понимается проект фиксированной или нефиксированной длительности, в рамках реализации которого предпринимательская структура в своей деятельности отдает социальным целям приоритет над финансовыми (либо вообще не рассматривает последние). При этом данный проект реализуется в рамках основной деятельности предприятия. Данные проекты следует отличать от благотворительности (находящейся вне основной деятельности предприятия) и социальной ответственности (проявляющейся в идеале во всех направлениях деятельности предприятия). Таким образом, в отличие от социального предпринимательства в его традиционном понимании, изначально подразумевающим под собой очень ограниченный спектр предпринимательских структур, реализация социальных проектов предпринимательских структур доступна практически любым предприятиям и не требует, таким образом, внесения больших изменений в организационную структуру предприятия. В то же время, стандартное определение «социальное предпринимательство» имеет очень узкий сектор охвата, и таким образом затрудняет разработку механизмов взаимодействия частных и государственных структур с такими организациями.

В этом случае, указанная в начале статьи схема концепции устойчивого развития может быть уточнена (рис. 3). В свете концепции необходимо отметить, что реализация социальных проектов бизнеса, приходящаяся на стык социальной и экономической сфер с ослабленным воздействием на экологическую, занимает важное место среди действий, повышающих устойчивость сообществ различного уровня. Вместе с тем нужно отметить, что определение социальных проектов бизнеса, структура и сферы подобных проектов, а также механизмы их выполнения (в том числе в области частно-государственного партнерства) требуют дальнейшей разработки.

Литература

1. Устойчивое развитие экономических систем: от концепции к управлению (монография) / под ред. *Н.Б. Завьяловой, О.В. Сагиновой*. – М.: изд-во РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2014. – С. 18.
2. *Блинов А.О., Рудакова О.С.* Процессный подход в системе менеджмента современных организаций // Экономика и управление: проблемы: решения. – 2014. – № 1. – С. 56–62.
3. *Гришина О.А., Гришин А.И.* Историко-культурное наследие в контексте устойчивого развития // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2012. – № 5.
4. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения (2-е изд.). – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955–1970. – Т. 23. – С. 770.
5. *Махмудова М.М., Радыгин Б.Л.* Переходная экономика (учебное пособие). – Тюмень: Вектор Бук, 2003. – С. 105.
6. *Сагинова О.В., Сагинов Ю.Л.* К вопросу определения понятия социального предпринимательства // Российское предпринимательство. – 2012. – № 6 (204).



Рис. 3. Уточненная триединая схема устойчивого развития

7. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М., Соцэкгиз, 1962. С. 332.

8. *Abu-Saifan, S.* Social Entrepreneurship: Definition and Boundaries. *Technology Innovation Management Review*. February, 2012, pp. 22–27. [электронный ресурс: <http://timreview.ca/article/523>].

9. *Cuervo A., Ribeiro D., Roig S.* Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspective. Springer Science & Business Media, 2007, pp. 2–5.

10. *Throsby D.* Economics and Culture. – Cambridge: Cambridge University Press, 2002. – С. 21.

11. Портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство» (при поддержке фонда региональных социальных программ «Наше будущее») [электронные ресурсы: <http://www.nb-forum.ru/social/#ixzz3KZkb4r8B>].

12. Социальное предпринимательство: все только начинается. Интернет-портал «Бизнес России» [электронный ресурс: <http://businessofrussia.com/%D0%BC%D0%B0%D0%B9/item/222-socialnoe-predprinimatelstvo.html>].

References

1. Sustainable development of economic systems from concept to management (monograph) / ed. N.B. Zavyalova, O.V. Saginova. 2014. – P. 18.

2. *Blinov A.O., Rudakova O.S.* (2014) Process approach in the system of management modern organizations. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*, no 11, pp.

56–62.

3. *Grishina O.A., Grishin A.I.* (2012) Historical and cultural heritage in the context of sustainable development. *Herald REU them. GV Plekhanov*, no 5.

4. *K. Marx and F. Engels*, (1955–1970) Works (2nd ed). Vol. 23. P. 770.

5. *Makhmudova M.M., Radygin B.L.* (2003) Transition Economies. P. 105.

6. *Saginova O.V., Saginov Yu.L.* (2012) On the question of the definition of social entrepreneurship. *Russian Entrepreneurship*, no 6 (204).

7. *A. Smith.* (1962) The Wealth of Nations. P. 332.

8. *Abu-Saifan S.* (2012) Social Entrepreneurship: Definition and Boundaries. *Technology Innovation Management Review*. February, pp. 22–27. [Elektronnyy resurs; URL: <http://timreview.ca/article/523>].

9. *Cuervo A., Ribeiro D., Roig S.* (2007) Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspective, pp. 2–5.

10. *Throsby D.* (2002) Economics and Culture. Cambridge: Cambridge University Press. P. 21.

11. Портал «New Business: Social Entrepreneurship» (with the support of regional social programs «Our Future») [electronic resource: <http://www.nb-forum.ru/social/#ixzz3KZkb4r8B>].

12. Social entrepreneurship: everything is just beginning. Internet Portal «Business Russia» [electronic resource: <http://businessofrussia.com/%D0%BC%D0%B0%D0%B9/item/222-socialnoe-predprinimatelstvo.html>].

УДК 338

А.В. Пичугин

аспирант, преподаватель кафедры финансов, кредита и банковского дела, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

Финансовое оздоровление как инструмент сдерживания кризиса на предприятии

Аннотация

Цель работы. Статья раскрывает сущность финансового оздоровления, раскрывает механизм функционирования концептуальной модели ускоренной реструктуризации.

Материалы и методы. В зависимости от принципиального характера принятой цели и сроков ее реализации выбирается соответствующая стратегия развития предприятия, параметры которой обосновываются требованиями эффективности выделяемых на эти цели заемных средств, а также условиями допустимых соотношений между различными источниками заемного капитала.

Результат. Описываются принципы процесса управления денежными потоками.

Заключение. При формировании критериев эффективности финансового оздоровления проводится описание анализа частных цепей, описывается значение и необходимость применения критериев эффективности финансового оздоровления.

Ключевые слова: Финансовое оздоровление, кризис предприятия, реструктуризация, предприятие-банкрот, платежеспособность, несостоятельность должника, финансовое состояние, критерии эффективности финансового оздоровления, заемные средства, финансовый рычаг, антикризисное управление, денежные средства, оценка, кризисные ситуации, разработка, управленческие решения, условия, финансовый кризис, кризисное поведение предприятия, валовая, чистая прибыль.

A.V. Pichugin

post-graduate student, the teacher of chair of the Finance, the credit and banking the Moscow state university of economy, statistics and computer science

Financial recovery as a tool to contain the crisis at the company

Abstract

Purpose of work. The article reveals the essence of financial recovery, unveils mechanism functioning of the conceptual model of accelerated restructuring.

Materials and methods. Depending on the fundamental nature adopted goals and deadlines for its implementation to select the appropriate strategy for the development of the enterprise, the parameters of which are proved efficiency requirements allocated for this purpose borrowings, as well as the terms of the permissible relationship between the different sources of debt capital.

Results. Describe the principles of cash flow management.

Conclusion. When efficiency criteria of financial recovery is description of the analysis of private circuits, describes the importance and the need to apply the performance criteria of financial recovery.

Keywords: Financial recovery, crisis company, restructuring, the company is bankrupt, the debtor's insolvency, solvency, financial condition, performance criteria for financial recovery, debt, financial leverage, anti-crisis management, funds, assessment, crisis, development, managerial decisions, conditions, financial crisis, crisis Enterprise behavior at the company, gross and net profit.

Кризис предприятия означает его тяжелое финансовое состояние, для которого характерно наличие ряда неудовлетворительных показателей финансово-хозяйственной деятельности, а именно: размер валовой прибыли, платежеспособность, рентабельность, оборачиваемость и финансовая устойчивость. Воздействие на предприятие-должника на различных этапах процесса несостоятельности осуществляется с помощью различных мер, прямо предусмотренных законом. В действующем «Зако­не о банкротстве» 2002 года восстановительные процедуры подразделяются на два вида – досудебную санацию и судебную санацию, которые подразумевают финансовое оздоровление или внешнее управление.

Цель процедуры финансового оздоровления заключается в предоставлении возможности собственникам компании или третьим лицам произвести оплату задолженности компании с проведением реструктуризации предприятия или без таковой, и таким образом избежать для компании должника введения иных процедур банкротства. Важное значение приобретает выбор мероприятий, которые позволяют осуществлять финансовое оздоровление с наибольшим эффектом.

Комплекс задач формирования стратегии финансового оздоровления взаимосвязан с реализацией генеральной цели развития предприятия. В зависимости от принципиального характера принятой цели и сроков ее реализации выбирается соответствующая стратегия развития предприятия, параметры которой обосновываются требованиями эффективности выделяемых на эти цели заемных средств, а также условиями допустимых соотношений между различными источниками заемного капитала.

На выбор способов финансирования неплатежеспособных предприятий оказывают влияние разные факторы, а именно: организационно-правовой статус должника, специфика финансово-хозяйственной деятельности и организационная структура предприятия. При этом предусматривается возможность по восстановлению платежеспособности должника во время внешнего управления путем реализации иных мер. В частности, снятие ранее принятых мер по обеспечению требований кредиторов, введение моратория на удовлетворение требований кредиторов, отказ от исполнения договоров должника, заявление требований о признании недействительными сделок должника.

Несостоятельность рассматривается как финансовое состояние должника, при котором он не способен в течение нормативно установленного срока выполнить долговые обязательства и самостоятельно восстановить свою платежеспособность.

Управление финансами предприятия – банкрота должно осуществляться посредством использования финансовых ресурсов, которые могут быть получены из следующих источников: внутренних финансовых ресурсов и резервов, заемных средств (кредиты, займы, лизинг), средств получаемых от эмиссии ценных бумаг, выпуска корпоративных облигаций, паевых и иных взносов юри-

дических и физических лиц и средств прямых инвесторов. Заемные средства так же могут быть использованы на предкризисной стадии и должны привлекаться в основном в виде долгосрочных кредитов.

Для восстановления платежеспособности, как альтернативу кредиту, необходимо применять модель реструктуризации предприятия, которая позволяет в кратчайшие сроки создать «новое» предприятие на базе «старого», тем самым уберечь его от банкротства в прямом смысле слова. Акцент переносится на проблемные зоны «старого» предприятия, такие как взыскание дебиторской задолженности, решение вопросов по социальной сфере, поиск инвесторов. В отношении «старого» предприятия все усилия направляются на расчеты с кредиторами, а «новое» предприятие по принципу «нового старта» уже через определенный срок начинает эффективно функционировать. Механизм функционирования концептуальной модели ускоренной реструктуризации представлен рис. 1. Реструктуризация предприятия по средствам замещения активов, как мера по финансовому оздоровлению, позволяет сохранить предприятие как бизнес и подразумевает в первую очередь реформирование его организационной структуры и бизнеса. Сущность реструктуризации путем создания на базе имущественных комплексов предприятия-должника новых компаний можно определить как обособление здоровой части активов имущественного комплекса предприятия для создания на их базе новых хозяйствующих субъектов.

Под реструктуризацией по направлению замещения активов организации-должника понимается создание на базе его имущества акционерных обществ с замещением в составе активов этого имущества на акции вновь образованного общества. Средства, вырученные на открытых торгах от продажи акций, направляются на удовлетворение требований кредиторов. Таким образом, акцент банкротства смещен на «старое» предприятие с целью максимального удовлетворения требований кредиторов. Сущность меры замещения активов предприятия-должника – удовлетворение требований кредиторов за счет дополнительных средств, привлеченных путем максимального повышения степени ликвидности активов реструктуризируемой компании в новых предприятиях, обеспечивающего их высокую инвестиционную привлекательность.

При привлечении заемного капитала для восстановления платежеспособности предприятия-банкрота, денежное выражение которого в процессе финансовых отношений позволяет реализовать контрольную функцию финансов.

При оценке результатов эффективности использования заемного капитала кризисными предприятиями следует учитывать любой положительный сдвиг к восстановлению платежеспособности, что обуславливает необходимость в разработке соответствующей методики оценки эффективности. Эффективность заемного капитала представляет собой количественную меру ре-

зультативности его использования с учетом обобщенных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Исходя из этого, наиболее эффективным следует считать такой заемный капитал, который обеспечивает максимальные показатели в достижении целей организации при минимальных затратах.

Общая цель при антикризисном управлении – это устранение признаков кризисного состояния и тенденций к его возобновлению.

Исходным этапом формирования критериев эффективности может стать анализ частных цепей.

На следующем этапе для каждой цели полученной иерархии формируется набор показателей, которые имеют четкие значения или признаки, удовлетворяющие требованиям к критериям. Из полученного набора показателей формируются частные критерии, а оставшаяся их часть переходит в ограничения. При выборе критериев эффективности следует исходить из следующих требований:

- обеспечение полного представления о степени достижения соответствующей цели и возможности сравнения получаемого эффекта с вложенными затратами;
- критерий должен быть действенным (операциональным), то есть иметь достаточно простую методику вычисления;
- в сводном критерии недопустимо дублирование одного и того же показателя, так как это ведет к необоснованному завышению роли одного показателя по отношению к другим.

Оценку частной эффективности можно выразить понятием частного критерия эффективности, который вычисляется по формуле:

$$K_i = P_f / P_o \quad (1)$$

где P_f – фактическое значение показателя достижения цели;

P_o – требуемое (планируемое) значение показателя.

Выполненный анализ целей позволяет выделить следующие частные критерии оценки эффективности финансового оздоровления: степень удовлетворения требований кредиторов (K_1); финансовый показатель, характеризующий рентабельность реструктуризации, отражающую изменение показателей структуры баланса и обеспеченность собственными средствами (K_2); показатель социальной эффективности (K_3) и показатель экологической эффективности (K_4). Нормативные значения и допустимые диапазоны изменения значений перечисленных коэффициентов представлены в табл. 1

Определив интервалы значений частных показателей ($\lambda(K_i)K_i$), соответствующих нормативам, и оценив их позитивные значения при определении общей эффективности, был выявлен нижний предел значений комплексного показателя, характеризующих положительный эффект, – 0.

Таким образом, считается, что привлечение заемного капитала в процессе управления кризисным химическим предприятием является (положительно) эффективным при значениях комплексного показателя > 0 .

Для получения комплексного показателя эффективности необходимо обеспечить полный учет всех расходов на ее проведение. В этом случае целесообразно использовать интегральный показатель эффективности (ИПЭ):

$$\text{ИПЭ} = \frac{KПЭ + П}{З}, \quad (2)$$

где $П$ – общая погрешность определения ИПЭ;

$KПЭ$ – комплексный показатель эффективности;

$З$ – совокупные затраты.

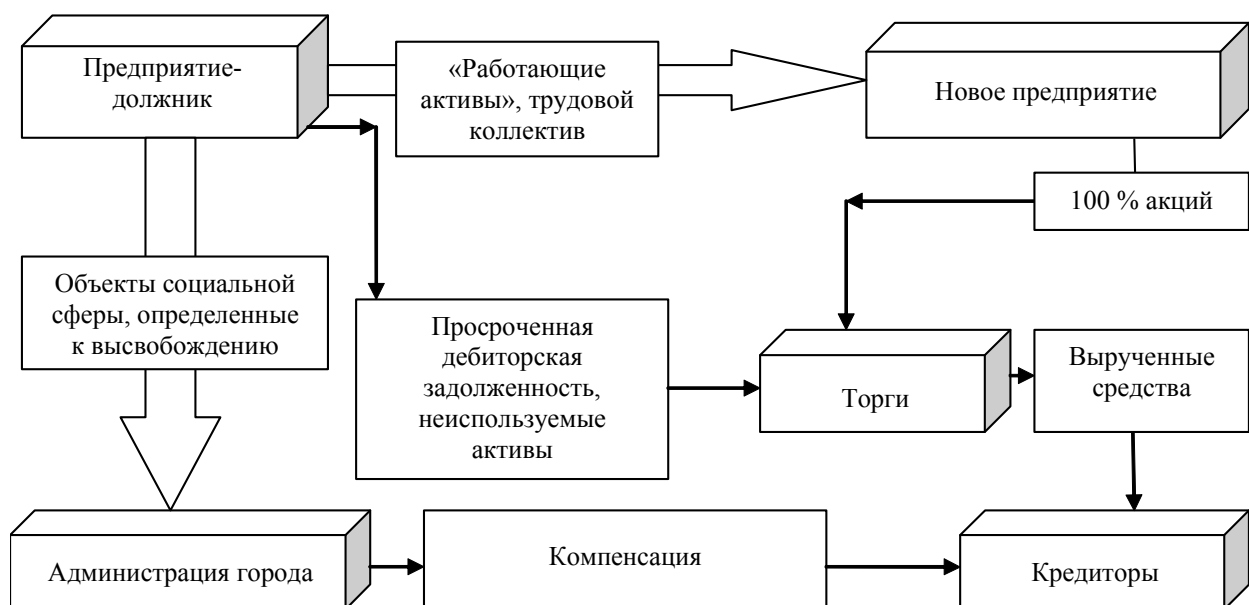


Рис. 1. Концептуальная модель ускоренной реструктуризации замещением активов

Интегральный показатель эффективности отражает соотношение суммарного целевого эффекта и совокупных затрат.

Для определения суммарных затрат используется зависимость:

$$Z = f(Z_n, Z_y, Z_k, T), \quad (3)$$

где Z_n – затраты на проектирование новой структуры предприятия;

Z_y – затраты на содержание органов управления организацией;

Z_k – затраты на подбор, профессиональную подготовку и повышение квалификации кадров;

T – период.

Для решения задачи определения весовых коэффициентов для каждого частного критерия можно использовать метод относительных предпочтений, сущность которого сводится к определению зависимости между коэффициентами K_1, K_2 , описываемая коэффициентом β_{12} по следующему правилу:

Если K_1 важнее K_2 ($K_1 > K_2$),

то K_1 имеет коэффициент $\beta_{12} = 2$;

если K_1 равноценен K_2 ($K_1 = K_2$), ему присваивается $\beta_{12} = 1$;

если K_1 менее важен, чем K_2 ($K_1 < K_2$), $\beta_{12} = 0$.

Относительная важность выбранных критериев определяется отношением между определенными в табл. 1 коэффициентами:

$$K_1 > K_2 > K_3 = K_4, \quad (4)$$

то есть наиболее важным является показатель удовлетворения требований кредиторов, наименее важными – показатели социальной и экологической эффективности.

Комплексный показатель эффективности определяется как взвешенная сумма частных показателей эффективности:

$$K_{ПЭ} = K_1 \cdot \beta_{12} + K_2 + K_3 + K_4. \quad (5)$$

Структура задолженности большинства предприятий, испытывающих финансовые трудности, включает следующие основные виды: задолженность перед бюджетами различных уровней; задолженность перед внебюджетными фондами; краткосрочные кредиты и займы; задолженность за сырье и энергоносители; задолженность по заработной плате.

Одним из главных вопросов при анализе структуры источников средств является оценка рациональности

сочетания собственных и заемных средств. Заемные средства обеспечивают возможность оплатить срочные обязательства и расширить сферу деятельности. Однако заемный капитал платный и имеет для предприятия различную стоимость.

В силу преобладания сложных технологических процессов производства в промышленности реструктуризация данной отрасли должна быть ориентирована в первую очередь на оптимизацию технологического управления предприятием. В виду относительных производственных циклов на предприятии и, соответственно, высокой скорости оборота оборотных средств значительный эффект может иметь реализация краткосрочных программ реструктуризации с использованием краткосрочного кредитования.

Предприятия промышленности как объект антикризисного управления имеют ряд особенностей внутреннего характера и требуют специального подхода к антикризисному управлению непосредственно касающиеся технологии производства и объективно обусловленные экономические проблемы в хозяйственной деятельности. Промышленное производство характеризуется относительно высокой материало-, энерго- и фондоемкостью. В то же время доля затрат на трудовые ресурсы в себестоимости продукции промышленных предприятий относительно не высока.

Разработанная методика расчета эффективности управления заемными средствами, дает возможность практически оценить эффективность заимствований промышленных предприятий, находящихся в стадии предварительного банкротства. Основные показатели финансового состояния предприятий химической промышленности и другие показатели финансового состояния в процессе реструктуризации этих предприятий не достигают нормативных значений, и, таким образом, позитивный эффект сдвига значений этих показателей по направлению к нормативу не может быть зафиксирован, поскольку все значения указанных показателей, лежащие в интервале ниже норматива, оцениваются как негативный результат.

Деятельность по управлению процессом финансового оздоровления неплатежеспособного предприятия должна носить системный характер, заключающийся, прежде всего, в осуществлении мер по эффективному использованию заемного капитала, а также внутренних

Таблица 1

Возможные значения частных критериев

Частный критерий	Норматив	Возможные интервалы значений		Интервал значений $\lambda(K_i)K_i$	Интервал значений КПЭ, характеризующий положительный эффект
		Отрицательный эффект	Положительный эффект		
K1	1	$(-\infty; 1)$	1	$(0; 1)$	$(0; \infty)$
K2	>0	$(-\infty; 0)$	$(0; \infty)$	$(0; \infty)$	
K3	-	$(-\infty; 0)$	$(0; \infty)$	$(-\infty; \infty)$	
K4	>0	$(-\infty; 0)$	$(0; \infty)$	$(0; \infty)$	

финансовых и иных ресурсов, которые связаны с решением проблем сокращения затрат, консервации или закрытия нерентабельного производства, сокращения штата работников, также должен проводить анализ как внутренних, так и внешних факторов, препятствующих нормальной работе и определять наиболее эффективные способы использования также собственных финансовых ресурсов.

Процесс финансового оздоровления предприятия, это не только максимально эффективное использование заемного капитала, а также проведение активной маркетинговой политики, обеспечивающей увеличение выручки от продажи, которая может быть достигнута в результате эффективного управления отпускными ценами; развитием отношений с существующими клиентами; привлечением новых клиентов; предложением новой продукции; разработкой и внедрением программ торговых скидок и льгот для покупателей. Это означает, что возможности преодоления кризиса на современном предприятии могут быть реализованы посредством проведения профессионального, комплексного, эффективного антикризисного менеджмента, нацеленного на ликвидацию признаков банкротства, восстановление платежеспособности, сохранение производства и вывода его на уровень устойчивого развития.

Существующие современные способы восстановления платежеспособности предприятий, основаны на возможности эффективного реструктурирования кредиторской и дебиторской задолженности.

Выявлены следующие особенности эффективного управления денежными потоками предприятия-банкрота способно обеспечить решение разнообразных задач финансового менеджмента, и подчинено достижению главной цели – восстановление платежеспособности.

Процесс управления денежными потоками должен базироваться на следующих принципах:

- информативная достоверность, то есть достаточность, объективность и достоверность поступающей информации о состоянии финансов;
- сбалансированность, что предполагает согласованность и оптимизацию при управлении денежными потоками;
- эффективность, то есть эффективное и рациональное использование финансовых инструментов предприятия;
- ликвидность, то есть осуществление посредством синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков.

Основной задачей управления денежными потоками предприятия-банкрота является обеспечение его финансовой стабильности посредством балансирования объемов поступления и расходования денежных средств.

Кроме критерия минимальной цены используемых ресурсов, финансовое управление предприятием в состоянии кризиса предполагает оценку возможности использования привлеченных ресурсов с позиции эффективности воспроизводства собственных средств – эффект финансового рычага.

Показано, что, несмотря на платность используемых заемных ресурсов и увеличение расходов за пользование ими, предприятие повышает рентабельность собственных. Однако с увеличением плеча финансового рычага возрастает риск хозяйственной деятельности, так как любое изменение валового дохода сопровождается более значительным изменением чистой прибыли и существенным изменением рентабельности собственных ресурсов. При нерациональной структуре ресурсов и объемах производства возможно значительное сокращение чистой прибыли.

В качестве эффективного механизма финансового оздоровления предлагается ускорение процесса реструктуризации по направлению замещения активов организации-должника понимается создание на базе его имущества акционерных обществ с замещением в составе активов этого имущества на акции вновь образованного общества. Реструктуризация является той альтернативой, которая позволяет, с одной стороны, сохранить и развивать действующее производство, а с другой – значительно сократить сроки проведения расчетов с кредиторами. Использование предлагаемой схемы реструктуризации позволяет достичь необходимых результатов: сохранить бизнес и провести расчеты с его кредиторами. Результатом указанных действий должно стать:

– появление нового предприятия с имуществом, без долгов и вероятнее всего с некоторым запасом оборотных средств на развитие предприятия;

– ликвидация задолженностей «старого» предприятия возможно вместе с самим предприятием, если средств от продажи акций не хватит на погашение задолженностей через *признание* предприятия банкротом.

Общим принципом, который положен в основу ускорения процесса реструктуризации предприятия, является принцип наилучшего и наиболее эффективного использования имущества и прав на него, включая нематериальные активы. Этот принцип определяет, что разделять или объединять имущество следует таким образом, чтобы стоимость данного имущества возросла, иными словами – возростала прибыльность от предпринимательской деятельности предприятия, свидетельствующая об эффективном использовании имущества и (или) прав на него.

Сущность меры замещения активов предприятия-должника – удовлетворение требований кредиторов за счет дополнительных средств, привлеченных путем максимального повышения степени ликвидности активов реструктурируемой компании в новых предприятиях, обеспечивающего их высокую инвестиционную привлекательность.

В результате ускоренной реструктуризации создаются новые предприятия, в имущественный комплекс которых включаются все виды имущества, предназначенного для осуществления предпринимательской деятельности.

Для оценки эффективности привлечения заемного капитала на предприятиях химической промышленно-

сти предложен интегральный показатель эффективности, который отражает соотношение суммарного целевого эффекта и совокупных затрат.

Литература

1. Блинов А.О., Рудакова О.С. Реинжиниринг бизнес-процессов современных организаций // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 2. – С. 68–74.
2. Болонин А.И. К вопросу о факторах инфляции в экономике Российской Федерации // Вестник МГИМО Университета. – 2014. – № 1. – С. 153–157.
3. Modigliani F., Miller M.H. The Cost of Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment // *American Economic Review*. June 2008. Vol. 48. № 3. P. 261–297.
4. Лукашов А. Сравнительные корпоративные финансы и корпоративное управление // Управление корпоративными финансами. – 2012. – № 2–3 (8–9). – С. 2–11. Relative corporate finances and corporate management.
5. Рассказов С.В., Рассказова А.Н. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании // Финансовый менеджмент. – 2013. – № 3. Assessment cost methods of company management efficiency.
6. Щербак О.Н. Применение современных технологий оценки стоимости бизнеса действующей ком-

пании // Финансовый менеджмент. – 2013. – № 1. Application of modern technologies for business value assessment in an operating company.

References

1. Blinov A.O., Rudakova O.S. (2014) Reengineering of business processes modern organizations. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*, no 2, pp. 68–74.
2. Bolonin A.I. (2014) To a question about the factors of inflation in the economy of the Russian Federation. *Vestnik MGIMO University*. No 1, pp. 153–157.
3. Modigliani F., Miller M.H. (2008) The Cost of Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment // *American Economic Review*. June. Vol. 48. No 3, pp. 261–297.
4. Lukashov A. (2012) Comparative corporate finance and corporate governance. Management of corporate finances. No 2–3 (8–9), pp. 2–11.
5. Rasskazov S.V., Rasskazova A.N. (2013) Cost methods for assessing the effectiveness of the company's management. *Financial Management*. No 3.
6. Shcherbakov O.N. (2013) The use of modern technology business valuation acting company. *Financial Management*. No 1.

УДК 614.2, 330

П.В. Журавлёв
доктор экономических наук,
профессор

WELLNESS, как направление в предпринимательстве

Аннотация

Цель работы. В статье рассматриваются исторический и сущностный аспекты формирования и развития индустрии красоты и здоровья.

Материалы и методы. Рассматривается генезис человеческого осознания того, что такое «тело и здоровье человека» с религиозной и светской точек зрения.

Результат. Определяется роль государственного подхода к телесной красоте и здоровью человека. Анализируются семиотические возможности человеческого тела и реализация их в данной индустрии.

Заключение. Определена роль здорового образа жизни для всех людей, независимо от возраста.

Ключевые слова: индустрия красоты и здоровья, семиотика тела, объективность генезиса представлений о красоте и здоровье, качество жизни, государственный подход, wellness (здоровый образ жизни), синтез эстетики и здоровья.

P.V. Zhuravlev
doctor of economics, professor

WELLNESS, as a direction in entrepreneurship

Abstract

Purpose of work. The article discusses the historical and ontological aspects of formation and development of the industry of beauty and health.

Materials and methods. Discusses the Genesis of the human understanding of what is «body and health» with religious and secular points of view.

Results. Defines the role of government approach to the physical beauty and health. Examines the semiotic possibilities of the human body and their implementation in the industry.

Conclusion. Defines the role of a healthy lifestyle for all people, regardless of age.

Keywords: industry of beauty and health, semiotics of the body, the objectivity of the Genesis of the concepts of beauty and health, quality of life, the state's approach, wellness (healthy lifestyle), synthesis of aesthetics and health.

Красота и здоровье во все времена были желанной целью, не оставляющей нас равнодушными. Восхищение, любовь, зависть, безумие – на что только не шли люди, чтобы узнать секрет вечной молодости, ведь красота и здоровье считались уделом бессмертных богов и мимолетной юности.

Современная идеология красоты и здоровья, как и бизнес в этой сфере – новое для человечества явление, стремительно развивающиеся и не менее стремительно меняющие нас и качество нашей жизни.

Сегодня неуклонно растет количество людей, желающих быть здоровыми и активными в своей жизни, сохранять и улучшать своё тело, борющихся с преждевременной старостью, стараясь найти хорошее и позитивное в каждом новом дне.

Мы можем утверждать, что самые приоритетные из наших желаний – это быть счастливым, жить долгой и полноценной жизнью. Мы всё более смело, планируем оставаться красивыми и здоровыми в любом возрасте!

Легендарная Коко Шанель любила повторять, что в двадцать лет у вас лицо, которое дано природой, а в пятьдесят вы имеете то лицо, которое заслужили.

Масштабность происходящего и перспективы работы в области красоты и здоровья захватывают, но новые возможности выбирают только тех, кто к ним готов.

Обобщенно про индустрию красоты и здоровья можно сказать, что это деятельность, направленная на удовлетворение потребностей конкретного человека. Потребностей, находящихся на стыке его культурных, эстетических, социальных и психологических представ-

лений о возможностях разумного использования физического потенциала своего тела для повышения качества и продолжительности жизни.

Исторически формирование индустрии красоты и здоровья прошло несколько этапов.

Гносеологическую основу понимания сущности данного явления составила историческая эволюция отношения общества к человеческому телу и здоровью в философской, религиозной и научной антропологии от Античности до начала XX в.

К первому этапу мы можем отнести понятийно и содержательно оформленную систему воззрений на человеческое тело в традиции западно-европейской мысли античную концепцию калокагатии (от греч. *calos* – «красивый», «прекрасный» и *agathos* – «хороший», «добрый»), то есть стремление к личному совершенству.

Поэты, литераторы, философы и мастера различных искусств Древней Греции постоянно обращались к идеальному образу совершенной личности человека. Этот образ воплощал всё содержание человеческого совершенства – и духовного и физического.

Ярким примером, доказывающим приверженность древнегреческой культуры к данным принципам, является то, что в Древней Греции было явное неприятие и не распространённость телесных наказаний, их чуждость к жестокости и садизму.

Варварский обычай наносить увечья рабам и пленным, отрезая им носы и уши, распространённый в Персии и на всём Ближнем Востоке, в Греции полностью отсутствовал.

Не было у греков также и жестоких форм казни вроде распятия, сажаний на кол, сдирания кожи и т.д. В этих вопросах греки, и в особенности афиняне, предвосхитили гуманистические традиции нового времени.

Кроме того, в Античный период происходила эволюция представлений об идеальном человеке. Эта мировоззренческая эволюция происходила в направлении социализации гуманистической идеологии, где отдельно рассматривались философия души и тела. Антропологическое начало этому положил великий философ Платон.

Ко второму этапу можно отнести период активного развития денежных отношений – это эра процветания Римской империи.

Если на первом этапе духовное и физическое совершенство воспринималось как равноценные и нераздельные, то вследствие товарно-денежных отношений и усложнения социально иерархических связей в городах стала выстраиваться иерархия таких отношений, где на первое место стали выходить статусные характеристики: высокое социальное положение, причем уже далеко не обязательно аристократическое.

На второе – материально-денежное положение.

На третье – духовно-творческие и интеллектуальные качества, ум, воля, способность творить, умение управлять людьми.

И уже только на четвёртое место вышли физические достоинства, которые чётко становятся второстепенными характеристиками человеческой личности.

К третьему этапу формирования представлений о человеческой личности мы относим период формирования христианского мировоззрения.

В основе его лежит учение о человеке апостола Павла, в котором синтезированы античные и ветхозаветные представления о человеке, о соотношении в нем физического и духовного, природного и социального. Кроме того, апостол Павел от античной антропологии перенял учение о тройственном строении человека, тройственной природы человека, где два полюса – «дух» и «плоть» – находят свое уравнивание в «сердце», причём «сердце» у него имеет метафорический характер.

Он рассматривает его как некий центр внутренней жизни человека. При этом логика рассуждений апостола о развитии и совершенстве человека основана на единстве «Ветхого и Нового завета», «внутреннего и внешнего в человеке», «закона ума» и «закона плоти».

В данном случае нас интересует, прежде всего, телесная составляющая мировоззрения апостола Павла. Архимандрит Киприан в учении ап. Павла о теле выделяет три аспекта: во-первых, соотношение плоти и тела; во-вторых, тело по отношению ко греху; в третьих, аскетизм апостола Павла.

В отношении телесной оболочки человека ап. Павел использует два термина: «тело» («сома») и «плоть» («саркс»). Таким образом, что внешнее, физическое начало человека может обозначаться как словом «тело», так и словом «плоть».

В то же время, «плоть» – это скорее «земное начало в человеке», а точнее, «это материя земного тела, а тело – его организованная форма». Иными словами, плоть без души – это уже не плоть, поскольку душа мыслима только внутри определенной плоти. В целом же человек для ап. Павла – это не заключенная в темницу душа, а соединение души и тела, которое воплощается в дух (4).

Наряду с этим, термин «плоть» в посланиях апостола Павла часто означает и нечто низшее, в значении «испорченная природа человека».

Под «делами плоти» апостол понимает не только чисто плотские грехи, но и такие, как зависть, распри, идолопоклонство (Галл. V, 19–21).

Однако, даже признавая плоть орудием греха, апостол Павел никогда не дает повода считать телесное начало в человеке злым самим по себе, греховным по существу.

Идеи ап. Павла о теле как о «храме духа» получили развитие в трудах представителей богословской традиции Восточной Церкви. Так, у св. Тертуллиана (155–220 гг.) проблеме телесности посвящен специальный трактат «О воскресении плоти», где развивается идея изменения (*demutatio*) и преображения плоти под воздействием души, природу которой Тертуллиан рассматривал как «дыхание» Бога (4).

Св. Ириней Лионский в пятой книге своего сочинения «Против ересей» специально подчеркивает, что «человек, а не часть человека создается по подобию Божию.

В результате, душа и дух могут быть только частью человека, но никак не человеком самим по себе. Кроме того, совершенный человек есть соединение и союз души, получающий Дух Отца, с плотью, которая создана по образу Божию...» (Contr. haer. III, 5.6:1).

Св. Григорий Богослов (Назианзин) (ок.330–389) также писал о телесности, упрекая античных философов в том, что они не смогли подняться до идеи «светозарности плоти», тем самым отказывая человеку в полноте бытия (4).

К четвёртому этапу мы можем отнести новейшее время, начиная с середины XVII века. Более всего данное явление можно обозначить английским термином *wellness* (здоровый образ жизни), который охватывает большое разнообразие физических телесных эстетических и оздоровительных потребностей человека.

Термин «*wellness*» произошел от слова «*wealnesse*» – «доброе здоровье», а впервые оно упоминалось в начале XVII в., хотя заботиться о своем здоровье люди начали, как было указано выше, еще в глубокой древности.

Данное понятие характеризовало тот процесс в культурной жизни западноевропейского общества, который получил широкое распространение в элитарной его части – аристократии, дворянства, высшего промышленного и торгового социума.

С этого периода люди впервые стали с организационных позиций подходить к вопросу формирования, сохранения и развития своего здоровья и внешнего вида.

Стремление к соединению телесной эстетики и физического здоровья было обусловлено ускоряющимся темпом развития промышленной революции, технологическим прогрессом, а также постоянно пополняющимися теоретическими и практическими знаниями в области эстетической медицины, сохранения и развития здоровья.

История показывает, что человечество, по крайней мере культурная его часть, постоянно уделяет серьёзное внимание данной проблеме, что делает вполне реальными даже самые амбициозные цели в области сохранения красоты и здоровья тела до самого преклонного возраста.

Однако только с конца XIX века стала складываться система, которую мы можем назвать индустрией красоты и здоровья. Именно с этого времени люди, прежде всего европейского и североамериканского континентов стали формировать системный подход к эстетическим и оздоровительным параметрам своей повседневной жизни.

Пятый, современный этап развития индустрии красоты и здоровья, выразился, прежде всего, в формировании основных социокультурных факторов, которые определили её как общественный институт в позднюю индустриальную и постиндустриальную эпоху новейшей истории.

Отношение к телу как предмету исследования социально-общественных и медицинских наук радикальным образом изменилось к 30-м годам XX века. Это объясняется, прежде всего, тем, что стали формировать-

ся такие научно-практические отрасли общественного бытия как институционализм, менеджмент, психофизиология труда, социальная психология, эргономика и другие отрасли науки, которые стали рассматривать индивида с позиций человеческого фактора, человеческих ресурсов и человеческого капитала.

Главной же приметой нового подхода к этой проблеме стало то, что из области периферийной эти темы переместились в эпицентр философской, социально-экономической и общественно-психологической рефлексии, в область проявления социальной респектабельности.

Об этом, например, пишет Б. Тернер в очерке: «Последние события в развитии теории тела». Исходя из тезиса о том, что, «за исключением антропологии, изучение тела выпало из основного направления социальной теории», он упоминает «оппозиционную традицию» философско-социологической рефлексии над проблематикой тела от А. Шопенгауэра до М. Фуко, в рамках которой «тело занимало центральное положение в критике капиталистической рациональности, христианской концепции моральных ограничений и эксплуататорской сущности сексуальных отношений в патриархальной семье».

При этом исследователь подчеркивает принципиальное отличие этой критической, «оппозиционной» традиции от характера разработки «телесной» проблематики в социологии постмодернизма.

«В конце XIX в. радикально настроенные «декаденты» – художники и философы – могли торжественно возносить сексуальность (и, в частности, девиантное сексуальное поведение) над буржуазным миром, с его добродетелями общества среднего класса», – пишет он.

В 1920-е годы также были еще возможны протесты творческой интеллигенции против буржуазной морали. Дадаизм провозгласил конец искусства и поставил знак равенства между «дада» и политикой.

В тридцатые годы сюрреалистические творения Магритта были не менее шокирующими из-за смешения воображаемого и фактуального в художественном психоанализе бессознательного.

Однако возможности оппозиционного искусства эпатировать публику в течение XX в. все уменьшались» (8). Чем же вызваны эти изменения в конце XX в.?

Б. Тернер выделяет три группы факторов, полностью изменивших положение «телесной» темы в социокультурном универсуме значений и оценок и обусловивших повышение интереса к телу со стороны социальных теоретиков.

Первую группу факторов он связывает с разрушением «всего буржуазного морального аппарата капитализма с его религиозным (пусть даже лицемерным) осуждением сексуальных удовольствий», которое произошло отчасти вследствие исчезновения его «опоры в лице авторитета христианского пуританства» (8, с. 200), а отчасти, благодаря «эрозии конкурентного капитализма, базировавшегося на дисциплинированной рабочей силе и на тяжелой промышленности, ориентированной на общемировой рынок» (8, с. 201).

Вторая группа факторов, по мнению Б. Тернера, обусловлена происшедшими изменениями в отношениях между полами и развитием феминистской критики подчиненного положения женщины в обществе (8, с. 202).

Третью группу факторов Б. Тернер связывает с демографической трансформацией. Данное деление представляется достаточно условным, поскольку указанные группы факторов во многом взаимосвязаны и взаимозависимы.

Однако это не мешает использовать его в качестве общей ориентирующей схемы для систематического рассмотрения факторов, обусловивших новый подход к человеческому телу в социальной теории и практике.

Объективные экономические, социальные, и политические предпосылки нового отношения к телесности связаны с логикой развития капитализма. В конце 1950-х – начале 1960-х гг. капитализм перешел в принципиально новую фазу своего развития: на смену эпохи массового производства пришла постиндустриальная эпоха, которую П. Друкер назвал «не имеющей закономерностей».

Главные особенности этой эпохи – качественное ускорение темпов научно-технического прогресса, высокий уровень благосостояния, достигнутый в развитых капиталистических странах; резкое возрастание доли услуг в валовом национальном продукте по сравнению с долей товаров; высокая степень дифференцированности продукции, усиление конкуренции и усложнение ее структуры; рост стоимости рабочей силы; повышение внимания общественности к негативным проявлениям прогресса – загрязнению окружающей среды, инфляции, монополизму, манипуляции потребителями, фактору удовлетворенности работников от совершаемой работы и т.д.

Если раньше производство ориентировалось на ресурсы и рынок, то теперь оно стало более ориентированным на людей (включая как потребителей, так и людей, участвующих в производстве).

Их субъективные представления, вкусы, предпочтения, привычки, даже предрассудки стали одним из главных факторов, без учета которых стало невозможным развивать производство, принимать решения о выпуске того или иного товара, предложении той или иной услуги.

В связи с этими обстоятельствами возникает настоятельная необходимость рассмотреть проблемы семиотических возможностей человеческого тела и реализацию их в индустрии красоты.

В научной литературе можно встретить различные подходы к систематизации ценностно-смысловых характеристик индустрии красоты и здоровья.

Но в любом случае в основе этих характеристик лежит отношение человека к своему телу и тем его преобразованиям, которых он ожидает от вхождения в эту индустрию.

Какие же ценностные ориентиры для человека имеют этико-положительные изменения внешнего вида тела и развитие его здоровья?

И. М. Быховская, в качестве одной из классификаций таких ценностей предлагает деление на экзистенциальные, социальные и символические (9, с. 24).

Первая группа ценностей соотносится с теми видами деятельности, которые направлены на обеспечение необходимых условий для человеческого существования как такового (физическое здоровье, работоспособность, адаптивность).

Вторая группа ценностей имеет отношение к функционированию телесности, формированию и использованию физического имиджа в пространстве социального взаимодействия индивидов (использование физических, двигательных характеристик в структуре социальных ролей личности, в ее коммуникативном пространстве; значение «телесного потенциала» для достижения социального престижа, роль телесного фактора в процессе социализации и т.п.);

Третья группа включает символические смыслы телесности, двигательной деятельности человека» (9, с. 125).

На наш взгляд, данная классификация неполная.

Прежде всего, в ней недостаточно четко проведена грань между «экзистенциальными» и «социальными» ценностями. Например, такие ценности, как работоспособность, адаптивность, имеют самое прямое отношение к функционированию телесности в пространстве социального взаимодействия индивидов.

Кроме того, физическое здоровье имеет немаловажное значение в качестве внешне-телесного потенциала при достижении социального престижа.

С другой стороны, данные социально-психологические ценности, объективно относятся к необходимым условиям полноценного социального существования человека в любом социуме.

«Символические» ценности бессмысленно выделять в отдельную группу, поскольку в социальном контексте практически все значимые телесные проявления современного человека несут на себе печать символизма.

Как пишет сама же И.М. Быховская, «символизация, обозначение посредством телесных особенностей не телесного содержания представляет одну из интереснейших и важнейших линий в развитии «соматической рефлексии», сформировавшуюся в русле принципа единства телесного и духовного» (9, с. 126).

Кроме того, данный автор определяет два принципиальных подхода к трактовке телесности как внешне-символического воплощения некоторого внутреннего содержания:

- а) как проявления индивидуального начала, личностно-значимых особенностей во внешнем облике человека;
- б) как отражение некоторых общих, духовно- или социально-значимых сущностей в тех или иных конкретных телесных характеристиках (9, с. 127).

Первое из этих двух направлений берет начало в трактате «Физиогномика» (его авторство приписывают Аристотелю), в котором внешность человека рассматривается как объективное отражение особенностей его внутреннего мира, характера, склонностей и т.п.

Второй аспект телесного символизма связан с акцентом не на индивидуальном содержании этой «сцепки», а на ее надличностном смысле (миросозерцательном, социальном и т.д.).

Однако правильнее было бы говорить не о «надличностной», а о внеличностной, или просто внешней семантике тела, состоящей в соотношении человеческого тела, его качеств, свойств, функций и состояний с теми или иными предметами и явлениями внешнего мира, как материальными, так и идеальными.

В противоположность этому, под личностной, индивидуальной, то есть субъективной семантикой тела, мы понимаем способность тела «рассказать» о психических и социальных характеристиках того человека, который владеет этим телом.

Рассмотрим сначала проявления и возможности объективной семантики человеческого тела.

В научной антропологии давно было замечено, что тело «с его отверстиями, регулярными функциями, репродуктивной способностью, адаптивностью к среде и другими свойствами живого организма» (10, с. 129) нередко используется людьми в качестве системы классификации и «естественного» источника социальных метафор, таких, например, как «глава государства», «органы власти», «корпоративная культура» (от слова *corpus* – тело).

Дж. Розен считает, что в индустриальном обществе эти метафоры, хотя и продолжают существовать, но становятся менее очевидными и непосредственными.

«Суверенная власть», которая некогда обитала в теле короля и королевы, стала более абстрактной, расплывчатой и обезличенной с возникновением современного государства с его бюрократическим чиновничеством, регулярной армией и разделением властей.

В XIX в. в социальном анализе часто прибегали к медицинскому языку для осмысления социальных проблем в городской индустриальной среде. Социальная медицина, которая рассматривала все социальные проблемы в терминах социальной патологии, фактически привела к возникновению идеи о «санитизирующей функции полиции».

Начиная с 30-х годов XX-го века как в западной Европе, так и в Америке стал пропагандироваться культ здорового тела и образа жизни. Не случайно широчайшее распространение получило олимпийское движение.

Быть здоровым и красивым стало не только престижно, но и рассматривалось в государственной пропаганде ведущих стран мира как обязанность гражданина страны.

Именно с этого периода стала формироваться «индустрия телесной красоты», которая стала помогать и вовлекать людей в процесс делания их красивыми и здоровыми.

В Советском Союзе за здоровый образ жизни человека отвечали разные ведомства: здравоохранение курировало санатории и курорты; спорткомитет бассейны, стадионы, спортивные объединения, бытовое обслуживание – бани и парикмахерские, а Ми-

нистерство торговли осуществляла продажу косметических средств.

Поэтому всё было разобщено, индустрии как таковой не было, хотя все необходимые инструменты для этого были.

Сегодня все это составляет негосударственную отрасль производства важнейших услуг и её принято называть *wellness*.

Литература

1. Блинов А.О., Збрищак С.Г. Практика управления проектами в современных организациях // Экономика и управление: проблемы. решения. – 2014. – № 10. – С. 74–82.
2. Коновалов А. Жизнь в стиле ЭКО. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – С. 127.
3. Том Рат, Джим Хартер Пять элементов благополучия: Инструменты повышения качества жизни. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – С. 148.
4. Журнал «Красота & здоровье», 2012 № 4 (157), С. 200.
5. Ермоловская О.Ю., Кисула В.В. Некоторые аспекты модернизации концепции маркетинга образовательного учреждения. Вестник Академии. – 2013. – № 2. – С. 69–72.
6. Орлова А.К. Индустрия красоты (Социокультурные аспекты): Дис. канд. социол. наук: 22.00.04 М., 2005. – 186 с. РГБ ОД, 61:05–22/4155/.
7. Как лучше организовать красивый бизнес? // Красивый бизнес: Менеджмент салонов красоты. – 2003. – № 3.
8. Виссер А. Индустрия красоты на подъеме // Фармацевтический вестник. – 2004. – № 7 (328), 24 февраля.
9. Лохов С.А. Феномен тела как проблема философской антропологии. Автореферат канд. филос. наук. – М., 2003. – С. 3.
10. “Turner B. S. Recent Developments in the Theory of the Body // M. Featherstone et al. (eds.). *The Body*. London, etc.: SAGE Publications Ltd., 1993, p. 2.
11. Быховская И.М. Homo somatikus: аксиология человеческого тела. – М., 2000.
12. Круткин В.Л. Онтология человеческой телесности. – Ижевск, 1993.
13. Жаров Л.В. Человеческая телесность: философский анализ. – Ростов-на-Дону, 1988.

References

1. Blinov A.O., Zbrishchak S.G. (2014) Practice of project management in modern organization. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*, no 10, pp. 74–82.
2. Konovalov A. (2011) Life style IVF. P.127.
3. Tom Rath, Jim Harter. (2011) Five elements of well-being: a tool to improve the quality of life. P.148.
4. Magazine «Beauty & Health». 2012. No 4 (157), p. 200.
5. Yermolovskaya O.Yu., Kisula V.V. (2013) Some aspects of the modernization of the marketing concept of the educational institution. *Bulletin of the Academy*. No 2, pp 69–72.

6. Orlov A.K. (2005) Beauty Industry (Social and cultural aspects): Dis. cand. sotciol. Sciences: 22.00.04 M., p 186. RSL OD, 61: 05–22 / 4155 /.
7. How best to organize a beautiful business? *Beautiful business: Management of beauty salons*. 2003. № 3.
8. Vissor A. (2004) Beauty Industry on the Rise. *Pharmaceutical Bulletin*. No 7 (328), February 24.
9. Lokhov S.A. (2003) Phenomenon of the body as a problem of philosophical anthropology. The Abstract of Cand. Philosophy. Sciences. P. 3.
10. Turner B.S. (1993) Recent Developments in the Theory of the Body II M. Featherstone et al. (eds.). *The Body*. London, etc.: SAGE Publications Ltd., P. 2.
11. Bykhovskaya I.M. (2000) Homo somatikos: axiology of the human body.
12. Krutkin V.L. (1993) Ontology human corporeality.
13. Zharov L.V. (1988) Human corporeality: the philosophical analysis.

В

опросы теории и практики управления

УДК 338.2

А.И. Болонин

доктор экономических наук,
профессор кафедры инвестиций и
инноваций, Финансовый
университет при Правительстве
Российской Федерации

О.Ю. Ермоловская

кандидат экономических наук,
доцент кафедры инвестиций и
инноваций, Финансовый
университет при Правительстве
Российской Федерации

Проблемы стратегического инновационного планирования в современной России

Аннотация

Цель работы. В настоящее время нормативной и позитивной науке необходимо уделить особое внимание проблемам обеспечения экономического роста России в условиях дефицита финансовых ресурсов и нарастания негативных тенденций развития национальной экономики.

Материалы и методы. В качестве основных проблем развития стратегического планирования в современной России можно выделить устаревшие инструменты составления стратегических планов, неподкрепленность стратегического планирования инструментами стратегического анализа, отсутствие постоянного мониторинга эффективности реализации стратегических планов, их оторванность и показательный характер.

Результат. В статье описывается комплекс задач по стратегическому инновационному планированию, а в их числе цели в зависимости от объекта применяемой стратегии (цены, финансы, кредит и т.д.) и силы воздействия факторов внешней среды (экономической, политической и социальной), которые выражаются в количественных и качественных показателях.

Заключение. Сделан вывод о необходимости строить системный подход к стратегически ориентированному планированию инновационной стоимости капитала, внедрению стоимостного мышления в стратегические решения.

Ключевые слова: стратегическое планирование, усиление конкуренции, мониторинг эффективности, методический инструментарий, стратегическое управление, политическая и деловая коррупция, оценка затрат и результатов, предпринимательская деятельность.

Q

uestions of the Theory and Practice of Management

A.I. Bolonin

Doctor of Economics, Professor of the
Department of Investment and
Innovation Financial University under
the Government of the Russian
Federation

Problems of strategic innovation planning in modern Russia

O.Yu. Yermolovskaya

Ph.D., assistant professor of
investment and innovation Financial
University under the Government of
the Russian Federation

Abstract

Purpose of the work. Currently, regulatory and positive science is necessary to pay special attention to the problems of economic growth in Russia a shortage of financial resources and increasing negative trends in the development of the national economy.

Materials and methods. *The main problems of the development of strategic planning in modern Russia can be distinguished legacy tools to make strategic plans, uncorroborated strategic planning tools of strategic analysis, the lack of continuous monitoring of the effectiveness of the implementation of strategic plans, their isolation and exemplary character.*

Results. *This paper describes a set of tasks for strategic innovation planning, and among them, depending on the purpose of the object used strategy (price, finance, credit, etc.) and impact of environmental factors (economic, political and social), which are expressed in quantitative and qualitative indicators.*

Conclusion. *The conclusion about the need to build a systematic approach to planning strategically oriented innovative cost of capital, the introduction of the value of thinking in strategic decisions.*

Keywords: *strategic planning, increased competition, performance monitoring, methodological tools, strategic management, political and business corruption, the assessment of costs and benefits, entrepreneurial activity.*

В настоящее время нормативной и позитивной науке необходимо уделить особое внимание проблемам обеспечения экономического роста России в условиях дефицита финансовых ресурсов и нарастания негативных тенденций развития национальной экономики. Проблема привлечения инвестиций всеобъемлющая и охватывает микро- и макроуровень.

Причины, по которым западные и российские ученые проявляют повышенный интерес к управлению экономическим устройством и дальнейшим развитием страны, можно разбить на три группы.

Первая группа причин предопределена ускорением экономических процессов на глобальном уровне и вытекающих из этого последствий: появление новейших информационных технологий; резкие рыночные колебания динамики спроса и предложения; существенное возрастание роли интеллектуальных ресурсов как факторов успеха в конкурентной борьбе, усиление конкуренции на рынке информации, товаров, работ и услуг.

Вторая группа причин затрагивает микроуровень и связана с изменением состава не только факторов усиления конкуренции, но и факторов противодействия натиску конкурентов, которые носят легитимный и нелегитимный характер.

Третья группа причин связана с процессами, протекающими во взаимоотношениях собственников и управленческих команд (власти), часто принимающих форму нарушений баланса их разнородных интересов.

В качестве основных проблем развития стратегического планирования в современной России можно выделить устаревшие инструменты составления стратегических планов, неподкрепленность стратегического планирования инструментами стратегического анализа, отсут-

ствие постоянного мониторинга эффективности реализации стратегических планов, их оторванность и показательный характер. Ряд ученых (А.Ю. Анисимов, Ю.Ю. Костюхин) рассматривают недостаточно совершенный методический инструментарий в качестве наиболее существенного фактора, сдерживающего прогрессивное развитие стратегического управления в России¹.

В целом, можно выделить следующие основные проблемы экономического стратегического управления в современной Российской Федерации:

- номинальный, сугубо декларативный характер многих стратегических планов развития, неподкрепленность стратегического плана частными нормативно-правовыми актами и конкретными источниками финансирования;

- отсутствие мониторинга реализации стратегических планов;

- простое копирование инструментария разработки и реализации стратегических планов, хорошо зарекомендовавшего себя в зарубежных государствах, без учета особенностей национальной специфики (например, уровень политической и деловой коррупции, степень развития инфраструктуры, традиции организации бизнеса посредством афелированности лиц и т.д.);

- несогласованность стратегических планов государства и частного бизнеса, их разнонаправленность;
- дефицит математического моделирования стратегий.

Стратегически ориентированное планирование является важным инструментом управления, однако, оно долгое время не воспринималось таковым. Используя полученные А. Чандлером результаты исследования адаптации американских компаний к этому инструменту управления, можно понять трудности, с которыми сталкива-

¹ Костюхин Ю.Ю., Анисимов А.Ю. Инвестиционная стратегия фирмы: монография. – М.: РГТЭУ, 2010. – 216 с.

лось в тот период внедрение стратегически ориентированного планирования, и учесть их в отечественной практике менеджмента. Этому способствует сформулированные А. Чандлером пути их преодоления на основе более широкой концепции управления стратегическим развитием бизнеса, т.е. концепции, сочетающей природной и предпринимательский стили управления¹.

Стратегически ориентированное планирование как логически выстроенный анализ возможностей будущего положения различных компаний на рынках в зависимости от внешних воздействий было разработано в 70-х годах XX в. американскими компаниями, стремившимся повернуть вспять процесс замедления роста и морального устаревания техники и технологий. На стадии зарождения стратегически ориентированного планирования выбор новой стратегия опирался на наличие у компании традиций управления и устоявшихся преимуществ. В сегодняшних быстро изменяющихся условиях «плюсы» прошлой деятельности могут обернуться «минусами» в будущем. Следовательно, концепцию сильных/слабых сторон необходимо заменить более общей концепцией организационного потенциала.

По мнению И. Ансоффа, «предпочтительная, хотя и не всегда осуществимая, альтернатива заключается в том, чтобы превратить угрозу в благоприятную возможность: найти такую стратегию действий, которая позволит не только компенсировать, но и увеличить прибыль и сбыт. Так, дальновидная компания, зная, что в скором будущем предстоит переход на новые источники энергии, может начать их использование раньше, чем это сделают её конкуренты, и, таким образом, увеличить за их счёт свою долю рынка».

В процессе управления бизнесом основная цель, стоящая перед предпринимателем, – обеспечение стабильного прироста рыночной стоимости компании. Для прибыльного хозяйствования необходимо использовать операционно-ориентированный метод учета затрат, позволяющий разнести косвенные издержки на выпускаемый компанией товарный продукт. Это необходимо для верного калькулирования себестоимости всего выпуска и последующего определения цены, приемлемой для рынка. Такой метод (Activity Based Costing – ABC) был разработан американскими учеными Р. Купером и Р. Капланом в конце 80-х гг. Метод ABC влияет на результативность бизнес-процессов, что важно при росте объемов товарного выпуска. Уровень косвенных издержек может существенно превзойти прямые затраты, поэтому способ отнесения косвенных затрат окажет значительное влияние на себестоимость продукции.

Достижение результата экономического роста предполагает неуклонное следование экономических субъектов заранее заданных целей (ближней и дальней). Стремление достичь таких целей определяется стратегически ориентированным поведением экономических

субъектов, т.е. их способностью своевременно и точно реагировать на происходящие события внутри и вне собственного хозяйственного механизма. Содержание всех целевых установок предполагает их объективность и взаимообусловленность действий всех участников экономического процесса и финансовых взаимоотношений. Объективность целей проявляется и в том, что они материализуются в объектах хозяйственной деятельности в процессе экономически целесообразного создания новой стоимости. «В теоретических концепциях утвердилось понимание цели как некоторого состояния, к которому стремится тот или иной объект. Уже в процессе постановки целей фиксируются те свойства и качества, которые должен получить объект по завершении определенной деятельности. Цель, таким образом, формирует основы деятельности. При этом деятельность трактуется как активность, направленная на достижение сознательно поставленной цели. Бесцельная активность не является деятельностью»².

Экономическое понятие эффективности отражает возможность получения результата (или уже полученный результат) при определенных условиях осуществления деятельности. В связи с этим выделим основной принцип измерения эффективности – принцип взаимосвязи цели и конечного результата деятельности. Реализация этого принципа в реальной предпринимательской деятельности предполагает создание методического обеспечения, т.е. алгоритмов расчета показателей эффективности предпринимательских решений, когда моделируемый результат адекватен условиям и задачам целеполагания.

Важнейшим принципом оценки эффективности стратегирования экономической деятельности на макроуровне является оценка взаимосвязи тактических шагов с общим жизненным циклом товарного продукта различных компаний (продукции, работы или услуги). Такая зависимость показана в таблице.

На стадии разработки и внедрения продукта, как известно, прибыль не образуется (она появляется лишь в конце стадии внедрения). Прибыль имеет при этом мотивационный характер, т.е. формирующие мотивы, в силу которых решаются задачи по сокращению длительности этих стадий, повышению качества разрабатываемого и внедряемого продукта, обеспечению его соответствия потребностям целевого сегмента, а также сокращению затрат на исследование продукта, его апробацию, подготовку рынка и внедрению в рыночную среду. В силу этого обстоятельства для оценки эффективности предпринимательства на этих стадиях требуются специфические показатели, ориентированные на стратегические задачи, охватывающие весь планируемый жизненный цикл продукции, начиная от формирования идеи и заканчивая снятием продукции с производства.

¹ Чандлер А. О бизнесе большом и малом // Пробл. теории и практики упр. – 1990. – № 3. – С. 70–74.

² Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие. – СПбГУ, 2011.

На стадии роста, когда появляются реальные доказательства соответствия товара требованиям целевого сегмента, целесообразно использование показателя прибыли, что обусловлено логикой жизненного цикла товара.

Вместе с тем на этой стадии необходимо решать задачи по увеличению рыночной доли и завоеванию новых рынков или сегментов, так как увеличение темпов роста объема продаж и прибыли свидетельствует о достаточно высоком и широком рыночном признании. Оценка степени достижения этих целей, инновационных, по сути, имеет в своей основе стратегические соображения и смыкается с задачей более полного овладения рынком. Поэтому на стадии роста возможно сочетание нескольких методов и показателей оценки эффективности, охватывающих самостоятельные направления предпринимательской деятельности, формирующихся на различных потребительских рынках.

На стадии зрелости в системе оценочных показателей, очевидно, доминирует показатель прибыли. Являясь индикатором стадийных изменений в жизненном цикле продукции, он отражает саму суть стадии зрелости – стабилизация роста прибыли, детерминируемая такими факторами, как признание продукта потребителем, сокращение себестоимости продукции, работ, услуг, вследствие совершенствования производственного цикла и т.д.

Однако в конце стадии, когда наблюдаются первые признаки абсолютного снижения показателя прибыли,

становятся актуальными задачи обновления ассортиментного ряда продукции и разработки новых продуктов (работ, услуг). При этом возрастает значение стратегических задач – поиск инновационных идей, их разработка, испытание, продвижение на рынок и т.д., а оценка эффективности вновь тяготеет к использованию показателей рыночной устойчивости предприятия.

В этой связи оценка результата предпринимательства вновь использует принцип сочетания показателей, когда показатель прибыли дополняется показателями, характеризующими позиции организации в конкурентной среде (например, местоположение организации в иерархической последовательности конкурирующих организаций, выстроенной с учетом их конкурентоспособности в конкретных условиях рыночной конъюнктуры).

На наш взгляд в настоящее время в России отсутствует ряд правовых принципов, обеспечивающих эффективность управляющей системы в целом. Создание и гарантированность таких принципов выступает как один из механизмов, поддерживающих и обеспечивающих эффективность экономики любой страны по всем направлениям.

Для обеспечения оптимального функционирования различных компаний на рынке и определения условий для их устойчивого развития и развития экономической системы, необходимо:

а) оценка факторов, влияющих на возможности борьбы с коррупцией, реально ставящей барьеры входа и выхода на различные рынки;

Зависимость показателя результата предпринимательской деятельности от стадии жизненного цикла продукции

Стадии жизненного цикла товарного продукта	Цели, ставящиеся на стадии жизненного цикла	Наименование показателя результата
Разработка	Разработка конкурентоспособного продукта и сокращение периода разработки проекта	Показатель (или их совокупность), соответствующий стратегии предпринимательства
Внедрение	Быстрое внедрение на рынок	Показатель (или их совокупность), соответствующий стратегии предпринимательства
Рост	Увеличение прибыли	Прибыль
	Выход на новые рынки	Занимаемая доля рынка
Зрелость	Увеличение прибыли	Прибыль
	Увеличение конкурентоспособности продукта	Конкурентоспособность продукта
	Углубленное проникновение на рынок (модификация продукта)	Занимаемая доля рынка
	Разработка нового продукта	Показатель (или их совокупность), соответствующий стратегии предпринимательства
Насыщение	Увеличение прибыли	Прибыль
	Обеспечение конкурентоспособности продукта	Конкурентоспособность продукта
	Внедрение на рынок нового продукта	Показатель (или их совокупность), соответствующий стратегии предпринимательства
Спад	Быстрый уход с рынка и замена устаревшего продукта новым	Прибыль
	Пассивное отношение к продукту	Показатель (или их совокупность), соответствующий стратегии предпринимательства

б) определение и расширение состава и границ рынка путем преодоления замкнутости социальной системы, которая возникла из-за нелегитимной власти и присвоение ренты структурами, которые можно контролировать;

в) расчет индекса минимальной экономической эффективности ($I_{эф}$) в соответствии с законом Эшли, при котором происходит постоянное усложнение систем и управляющая система должна соответствовать управляемой, иначе она примитивизируется и упрощается, что заканчивается кризисом в силу неадекватности реакции управляющей системы на новые экономические реалии и вызовы.

Таким образом, управление инновационным планированием – комплексный процесс. Его можно определить, с одной стороны, как последовательную реализацию принципов финансовой модели и построение на ее основе и с ее помощью всех решений управляющих структур – стратегических и оперативных, финансовых и нефинансовых. С другой стороны, управление должно исходить из необходимости удовлетворения ожиданий всех контрагентов.

На этом основании необходимо строить системный подход к стратегически ориентированному планированию инновационной стоимости капитала, внедрению стоимостного мышления в стратегические решения. Это предъявляет качественно новые требования к необходимой информации, к правовому полю и технологиям, которые могут применяться для реализации поставленной цели.

Литература

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.
2. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Уч. пособие. – СПбГУ, 2011. – 311 с.
3. Костюхин Ю.Ю., Анисимов А.Ю. Инвестиционная стратегия фирмы: монография. – М.: РГТЭУ, 2010. – 216 с.
4. Ермоловская О.Ю., Кисула В.В. Некоторые аспекты модернизации концепции маркетинга образователь-

ного учреждения. // Вестник Академии. – 2013. – № 2. – С. 69–72.

5. Завалько Н.А. Региональная экономика, как фактор определяющий темпы экономического роста страны // Вестник академии. – 2014. – № 3.

6. Рагулина Ю.В., Бутова Т.В. Теория и практика взаимодействия бизнеса и властных структур. – М., 2013.

7. Чандлер А. О бизнесе большом и малом // Пробл. теории и практики упр. – 1990. – № 3. – С. 70–74.

8. Чернухина Г.Н. Эволюция и современное состояние экономики России // Вестник Академии. – 2011. – № 4. – С. 18–21.

9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Электронный ресурс: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 11.03.15).

References

1. The strategy of innovative development of the Russian Federation for the period up to 2020.
2. Bagiev G.L., Asaul A.N. (2011) Organization of entrepreneurial activity. P. 311.
3. Kostyukhin Yu. Yu., Anisimov A. Yu. (2010) The investment strategy of the company: a monograph. P. 216.
4. Yermolovskaya O. Yu., Kisula V.V. (2013) Some aspects of the modernization of the marketing concept of the educational institution. Bulletin of the Academy. No 2, pp. 69–72.
5. Zavalko N.A. (2014) Regional economy as a factor in determining the rate of economic growth of the country. Bulletin of the Academy, no 3.
6. Ragulina Yu.V., Butova T.V. (2013) Theory and practice of interaction between business and authorities.
7. Chandler A. (1990) On the large and small business. Problems. theory and practice exercise. No 3, pp. 70–74.
8. Chernukhina G.N. (2011) Evolution and current state of the Russian economy. Bulletin of the Academy, no 4, pp. 18–21.
9. The official website of the Federal State Statistics Service. Electronic resource: <http://www.gks.ru/> (date accessed 11.03.15).

УДК 338

А.Л. Полтарыхин
доктор экономических наук,
профессор,
Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова
e-mail: Poltarykhin@mail.ru

Продовольственная безопасность России в условиях введения санкций

Аннотация

Цель работы. Рассмотрена проводимая в последние годы государственная политика в отношении развития агропромышленного комплекса, которая создала благоприятные условия, сформировавшие тенденции роста в сельском хозяйстве и пищевой промышленности.

Материалы и методы. Для среднесрочной перспективы необходим дополнительный уровень бюджетного финансирования вкупе с мерами таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, развитием инфраструктуры, стабильным платежеспособным внутренним и внешним спросом на агропродовольственные товары, что позволит ускорить динамику роста агропромышленного комплекса, способствовать реализации потенциала отраслей и интенсифицировать процесс импортозамещения.

Результат. На фоне замедления общих темпов экономического роста страны и мировой политической напряженности в связи с событиями на Украине и присоединением Крыма к России агропромышленный комплекс показывает стабильную динамику роста.

Заключение. В статье сделаны выводы, что, в среднесрочной перспективе дополнительный уровень бюджетного финансирования вкупе с мерами таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, развитием инфраструктуры, стабильным платежеспособным внутренним и внешним спросом на агропродовольственные товары позволит ускорить динамику роста агропромышленного комплекса, способствовать реализации потенциала отраслей и интенсифицировать процесс импортозамещения.

Ключевые слова: импортозависимость, продовольственная безопасность, санкции, пищевая промышленность, сельское хозяйство.

A.L. Poltarykhin
Doctor of Economics, Professor,
Russian economic University named
after G. V. Plekhanov
e-mail: Poltarykhin@mail.ru

Food safety of Russia in the conditions of sanctions

Abstract

Purpose of the work. Considered pursued in recent years the state policy regarding the development of agro-industrial complex, which created favorable conditions, a trend of growth in agriculture and the food industry.

Materials and methods. For the medium term need an additional level of budgetary financing, coupled with measures of customs tariff and non-tariff regulation, infrastructure development, stable solvent internal and external demand for agro-food products that will accelerate the growth dynamics of agriculture, promote the realization of the potential industries and intensify the process of import substitution.

Results. Amid slowing overall economic growth of the country and the world political tensions in relation to the events in Ukraine and the Crimea to Russia agribusiness shows stable growth dynamics.

Conclusion. The article concluded that, in the medium term, an additional level of budget financing, coupled with measures of customs tariff and non-tariff regulation, infrastructure development, stable solvent internal and external demand for agro-food products will accelerate the growth dynamics of agriculture, promote the realization of the potential industries and intensify the process of import substitution.

Keywords: importozavisimost, food security, sanctions, food industry, agriculture.

Проводимая в последние годы государственная политика в отношении развития агропромышленного ком-

плекса создала благоприятные условия, сформировавшие тенденции роста в сельском хозяйстве и пищевой

промышленности. Действительно, в 1990-е годы импортозависимость достигала по ряду продуктов 70%. Сегодня ситуация значительно изменилась. В 2010 году была принята доктрина продовольственной безопасности, определившая основные направления и задачи развития сельского хозяйства в России. По оценкам специалистов, в 2013 году импорт продуктов из стран, угрожающих ввести санкции, составлял всего 13% на сумму 43,1 млрд. долл.

На фоне замедления общих темпов экономического роста страны и мировой политической напряженности в связи с событиями на Украине и присоединением Крыма к России агропромышленный комплекс показывает стабильную динамику роста. Индекс производства продукции сельского хозяйства в целом в 2014 году, по оценке Минэкономразвития России, составит 103,5%, пищевой промышленности – 103,5%. В 2015–2017 гг. темп роста производства продукции сельского хозяйства ожидается на уровне 2,9–3,3%, пищевой промышленности – 3,0–4% [1].

Однако останавливаться на достигнутом не следует, по оценкам экспертов, для обеспечения продовольственной безопасности необходимо дополнительно производить и выращивать мяса, рыбы и рыбопродуктов, молочной продукции на общую сумму примерно 7 млрд. долл. А для возвращения в севооборот 40 млн га заброшенных сегодня земель достаточно примерно столько же средств, сколько необходимо для проведения чемпионата мира по футболу в 2018 году.

Наряду с задачами импортозамещения и обеспечения конкурентного уровня предприятий одной из важных задач в прогнозный период является реализация мер, направленных на развитие кадровой и социальной политики. С 2014 года начала действовать новая федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года». В новой программе сохранены приоритетные мероприятия прежней ФЦП (жилищное строительство, развитие социальной и инженерной инфраструктуры), а также включены новые направления: грантовая поддержка местных инициатив сельских жителей, поощрение и популяризация достижений в сельском развитии.

Объем бюджетных ассигнований, выделенных на «поддержку», а наверное следует применять термин «развитие» сельского хозяйства, в 2014 году составляет 147,2 млрд руб. (в 2013 г. – 176,2 млрд руб.). В федеральном бюджете в 2015 году предусмотрено 146,4 млрд руб., в 2016 г. – 143,2 млрд руб., на 2017 год (планируется в рамках Госпрограммы) – 168,2 млрд руб. По оценке Минсельхоза России, расчетная дополнительная потребность в субсидиях с учетом необходимости интенсивного расширения собственного производства до 2020 года составит более 580 млрд руб.

В краткосрочном периоде ограничение предложения, вызванное запретом на ввоз из ряда стран агропродовольственных товаров, приведет к неизбежному росту цен, пролонгированному во времени, что является до-

полнительным бременем для потребителя. К тому же в силу менее высокой ценовой конкурентоспособности отечественная продукция дороже импортной. По словам ответственного секретаря рабочей группы по АПК и продовольственным рынкам Общественной палаты РФ Александра Чернова, в 2014 году цены на продовольствие возросли в среднем по стране почти на 15%. Самым дорогим продуктом оказалась свежая картошка, цена на которую выросла более чем на 60%. Однако в структуре потребления россиянами продуктов питания снижается доля хлебопродуктов и картофеля, а растет потребление мяса, молока, фруктов, что в рамках выше изложенного является достаточно острой проблемой.

К числу дополнительных рисков, связанных с введением эмбарго, можно отнести потенциальный реэкспорт из стран Таможенного союза и стран СНГ, которые осуществляют торговую деятельность с Россией в режиме беспошлинной торговли. А также необоснованный рост цен на санкционный список товаров со стороны дружественных стран, с которыми Россия ведет переговоры об увеличении поставок [2].

Последствия от введенных против российских банков санкций (удорожание кредитов, трудности с их получением) станут неблагоприятным фоном для инвесторов и соответственно могут оттянуть время реализации задуманных планов по модернизации и наращиванию производства.

Долговая нагрузка наряду с ухудшением макроэкономических условий и сложившейся ситуацией с дефицитом средств федерального бюджета для выплаты субсидий по кредитам сельхозтоваропроизводителей привели к ослаблению инвестиционной активности участников рынка. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве в 2013 году, по оценке Минэкономразвития России, снизился на 2 процента. В дальнейшем при отсутствии заметной государственной поддержки сложившиеся обстоятельства сохраняют инвестиционную инерцию в отрасли. В 2017 году по отношению к 2013 году темп роста инвестиций составит 100–104% (табл. 1).

Ослабление курса рубля не для всех производителей сельскохозяйственного сырья и продовольствия оказалось ожидаемым выигрышем, так как многие участники рынка испытывают зависимость от поставок импортных ресурсов семян, сельскохозяйственной техники, оборудования, сельскохозяйственных животных.

Обеспеченная девальвацией рубля ценовая конкурентоспособность оказалась на руку экспортерам, прежде всего зерна, семян масличных, масел растительных. Положительным эффектом от запрета для отечественных производителей является открывающаяся возможность увеличить свое присутствие на рынке за счет расширяющихся каналов сбыта собственной агропродовольственной продукции (табл. 2).

За последние годы в агропродовольственном секторе России, очевидно, сформировались основные сегменты, в которых страна имеет конкурентные преиму-

щества на внешних и внутренних рынках. Индекс сравнительных преимуществ России по ряду экспортируемых агропродовольственных товаров показывает, что пшеница, семена подсолнечника, подсолнечное масло, макаронные и кондитерские изделия являются конкурентоспособными российскими товарами на мировом рынке. Мясо крупного рогатого скота, молочная продукция имеют слабые конкурентные позиции одновременно с относительно высокой импортозависимостью. По рису, картофелю, семенам рапса, мясу птицы возможно укрепление специализации страны в мировой системе и сокращение импортозависимости (табл. 2).

Продвижение продукции на мировые рынки сдерживается пока нереализованными преимуществами от участия в ВТО и ТС, такими как низкая конкурентоспособность продукции в условиях ограниченной государственной поддержки сельского хозяйства и нетарифных барьеров, создаваемых при поставках отечествен-

ной продукции за рубеж. К тому же в ближайшей перспективе в результате политической напряженности проведение переговоров о поставках российской продукции в страны ЕС маловероятно.

В зависимости от природно-климатических условий меняется структура растениеводческой и животноводческой продукции в общем объеме производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий. В 2013 году благодаря хорошему урожаю основных видов сельскохозяйственных культур доля растениеводства составила 53,2% против 49,0% в условиях засушливого 2012 года.

В дальнейшем положительные тенденции в отрасли растениеводства будут связаны с эффективным использованием земельных ресурсов, в том числе применением современных почвозащитных и ресурсосберегающих технологий. Реализация мероприятий ФЦП «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения

Таблица 1

Вклад в прирост инвестиций в основной капитал по комплексам, п. п.

Наименование	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	1	2	1	2	1	2
Инвестиции в основной капитал в целом по экономике	2,0	7,2	1,6	4,6	2,9	6,1
Топливо-энергетический комплекс	1,4	1,9	-1,9	-1,0	-1,5	-0,5
Транспорт (без трубопроводного)	0,3	3,5	1,3	2,0	0,9	1,9
Агропромышленный комплекс	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
Образование, здравоохранение	0,1	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4
Недвижимость и строительный комплекс	0,2	1,0	1,2	2,1	1,8	2,5

Таблица 2

Индекс выявленных сравнительных преимуществ RCA по основным товарам российского агропродовольственного экспорта <1>

Наименование	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Пшеница и меслин (ТН ВЭД ТС 1001)	12,2	15,2	13,8	13,9	11,6	10,2
Мясо крупного рогатого скота (ТН ВЭД ТС 0201)	0,000	0,001	0,001	0,001	0,000	0,001
Свинина свежая, охл. или мороженая (ТН ВЭД ТС 0203)	0,003	0,003	0,003	0,002	0,001	0,004
Мясо и пищевые субпродукты домашней птицы (ТН ВЭД ТС 0207)	0,04	0,07	0,27	0,32	0,21	0,45
Сахар свекловичный (ТН ВЭД ТС 170112)	0,00	0,00	0,00	0,02	0,02	0,00
Рис (ТН ВЭД ТС 1006)	0,18	0,41	0,96	0,63	1,01	0,47
Рыба (ТН ВЭД ТС 03)	0,95	3,62	5,41	4,85	,73	4,03
Подсолнечное масло (ТН ВЭД ТС 1512)	15,00	14,42	11,09	12,04	x	x
Рапсовое масло (ТН ВЭД ТС 1514)	2,27	2,32	2,70	3,06	x	x
Картофель (ТН ВЭД ТС 0701)	0,60	0,88	0,99	0,43	x	x
Семена подсолнечника (ТН ВЭД ТС 1206)	4,37	2,70	0,80	3,41	x	x
Семена рапса (ТН ВЭД ТС 1205)	0,44	3,13	0,53	0,29	x	x
Сливочное масло и прочие жиры (ТН ВЭД ТС 0405)	0,70	0,63	1,03	0,53	0,51	0,30
Сыры прочие (ТН ВЭД ТС 040690)	0,10	0,11	0,10	0,08	0,06	0,08
Кондитерские изделия (ТН ВЭД ТС 1704)	0,60	0,50	1,03	1,14	x	x
Макаронные изделия (ТН ВЭД ТС 1902)	6,59	4,68	5,34	3,26	x	x

Источник: Рассчитано по данным ФТС, ФАО.

<1> Индекс > 1 => страна имеет сильные конкурентные позиции по экспорту товара.

Индекс < 1 => страна имеет слабые конкурентные позиции по экспорту товара.

России на 2014–2020 годы» позволит ввести в эксплуатацию мелиорируемые земли за счет реконструкции, технического перевооружения и строительства новых мелиоративных систем, обеспечить защиту земель от водной и ветровой эрозии, увеличить продуктивность существующих и вовлечения в оборот новых сельскохозяйственных угодий и других мероприятий [3].

С учетом увеличения производства, а также конъюнктуры мирового рынка цены на зерно нового урожая могут понизиться до 7–7,5 тыс. руб. за 1 тонну во втором полугодии 2014 года. Экспорт зерна в сезон 2014/2015 года может достигнуть 32 млн тонн. В среднесрочной перспективе производство зерна за счет роста урожайности может увеличиться на 14–17% (до 105–108 млн тонн), а экспорт составит порядка 31–33 млн тонн (табл. 3).

В целях развития зернового рынка будет продолжена государственная поддержка, направляемая на модернизацию внутренней и экспортной инфраструктуры, в том числе в рамках государственной программы, включая строительство зернового терминала в Дальневосточном Федеральном округе, принятие федерального закона «О зерновых товарных складах общего пользования», предусматривающего совершенствование законодательства в части использования зерна в качестве залогового обеспечения при кредитовании сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Рисками развития зернового комплекса в среднесрочной перспективе остается высокая зависимость производства от неблагоприятных агрометеорологических факторов, упрощенная культура земледелия (нарушение севооборотов, низкий объем внесения удобрений), недостаточно развитая инфраструктура экспорта (недостаток перевалочных мощностей в глубоководных портах, ограниченная пропускная способность подъездных путей). Кроме того, возможен риск снижения производства риса в связи со снижением тарифной защиты данного товара в условиях членства России в ВТО.

Высокая степень доходности при реализации масличных культур, их значительный потенциал в силу развития современного производства, ориентированного на импортозамещение продукции, а также диверсификации продукции с высокой добавленной стоимостью в целом стимулирует сельхозтоваропроизводителей не только к наращиванию объемов выращивания

традиционных видов сельскохозяйственных культур, ведению их эффективной переработки, но и создает предпосылки к освоиванию ранее менее востребованных культур, например, масличного льна.

В 2014 году урожай подсолнечника оценивается в пределах 9,7–9,8 млн тонн, что на 7,3% ниже, чем в предыдущем году, но на 22% выше 2012 года. Выпуск масел растительных в текущем году ожидается на уровне 4,7–4,8 млн тонн, что предварительно на 20% выше значений предыдущего года и может стать рекордным показателем за всю историю существования российской масложировой отрасли. Второй по объему урожай после 2013 года создаст объективные предпосылки для закрепления достигнутых позиций на экспортных рынках. Вместе с тем снижение пошлин по экспорту семян подсолнечника повлияет на объемы вывоза сырья.

Природные катаклизмы (наводнение) на Дальнем Востоке, отразившиеся на снижении урожая сои в данном регионе в 2013 году, повлияли на наращивание объемов производства соевых бобов в 2014 году. В итоге в текущем году урожай сои оценивается на уровне 2,2 млн тонн против рекордных 1,8 млн тонн в 2012 году.

С учетом мирового спроса на продукцию высокой степени переработки ожидается сохранение тенденции наращивания валового сбора масличных культур, в том числе за счет увеличения урожайности культур.

Минэкономразвития России, выпуск масел растительных в 2017 году превысит уровень 2013 года на 18–22%. Несмотря на возникшие в 2013 году опасения переориентации сельхозтоваропроизводителей на другие сельскохозяйственные культуры, в 2014 году посевные площади под сахарной свеклой немного расширились, чему способствовала положительная корректировка цен на сахар в первом квартале текущего года. В частности, наибольший рост посевных площадей произошел в Краснодарском и Ставропольском краях.

С учетом вегетативного развития сахарной свеклы общий объем производства сахара из урожая сахарной свеклы 2014 года ожидается порядка 5 млн тонн.

В среднесрочной перспективе прогнозируется выпуск свекловичного сахара в объеме 4,4 млн тонн, обеспеченный относительно стабильными урожаями.

Основные риски в свеклосахарном подкомплексе связаны с последствиями от введенных против ряда банков санкций в совокупности с усилением дефицита

Таблица 3

Ресурсы и использование зерна, млн тонн

Наименование	Отчет	Оценка	Прогноз		
	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018
Ресурсы зерна – всего	106,1	116,2	117,6	118,7	119,6
Производство	92,4	102,0	103,0	104,0	105,0
Импорт	0,9	0,7	0,6	0,55	0,5
Использование	92,7	102,1	103,5	104,6	105,6
Экспорт	25,4	32,0	32,3	32,2	32,4
Внутреннее потребление	67,3	70,0	71,1	72,4	73,1

рублевой ликвидности, ужесточением банковского регулирования, ограниченного объема государственной поддержки. Удорожание кредитных ресурсов и сложности в их получении отразятся на снижении запланированных объемов инвестиций в сахарную отрасль.

Положительную роль по защите внутреннего рынка сахара сыграют заградительные пошлины на ввоз сахара из Молдовы, подписавшей соглашение об ассоциации с ЕС, в соответствии с которым предусматриваются беспошлинные встречные ежегодные поставки сахара.

В 2014 году ожидается рост объемов производства овощей (100,4%), картофеля (102%). Толчком к развитию овощеводства может стать введенный в августе 2014 г. запрет на ввоз из ряда стран овощной продукции. Однако зимой – весной 2015 г. возможен скачок цен, связанный с невысоким уровнем развития и обеспечения соответствующих технологий и оборудования по хранению овощей и картофеля. Положительный эффект от запрета на ввоз из ряда стран овощной продукции видится в расширении доступа отечественной продукции в торговые сети. В дальнейшем для повышения конкурентоспособности отрасли требуется технологическая модернизация, улучшение инфраструктурной составляющей сектора.

Прогнозируемый рост урожая овощной продукции в среднесрочной перспективе обусловлен увеличением доли производства в корпоративном секторе, расширением площадей по хранению, а также модернизации мощностей по первичной переработке продукции.

Наращивание производства овощей ожидается в первую очередь за счет увеличения производства овощей защищенного грунта. По данным Росстата, в 2013 году площадь теплиц в Российской Федерации в сельскохозяйственных предприятиях составила 1887,38 гектаров. Производство овощей защищенного грунта в Российской Федерации не удовлетворяет потребность населения, и недостающее количество продукции поступает по импорту. Для роста производства и импортозамещения необходимо дополнительно построить 2,6 тыс. га современных теплиц.

Основные риски в мясном животноводстве будут связаны с удлинением сроков окупаемости проектов, нарушением сроков ввода в эксплуатацию объектов, находящихся в активной инвестиционной фазе, неадекватный росту производства платежеспособный спрос.

В текущем году в наибольшей степени пострадала мясоперерабатывающая отрасль, которая зимой была лишена возможности поставок из стран ЕС импортного сырья из-за африканской чумы свиней и после введения санкций потеряла возможность приобретения мяса из Канады. Сложившиеся условия привели к резкому удорожанию сырья и, в конечном итоге, готовой продукции.

На протяжении последних лет наблюдается снижение показателей по производству молока. В 2014 году в силу инерционных тенденций производство молока снизится на 0,5% к 2013 году. Одним из сдерживающих факторов развития отрасли по-прежнему является высокая

доля в структуре производства молока личных подсобных хозяйств (48,1%), характеризующихся использованием экстенсивных технологий производства продукции.

В результате наблюдающихся структурных преобразований в корпоративном секторе, направленных на улучшение технологий, оптимизации породного состава сельскохозяйственных животных, ожидается увеличение продуктивности дойного стада, ежегодный темп роста которого до 2017 года составит порядка 1,5–3%. Тем не менее рост производства молока в целом по стране к 2017 году окажется незначительным, на уровне 1–1,8% по сравнению с 2013 годом.

Недостающие объемы могут быть компенсированы наращиванием поставок молочной продукции, в первую очередь, из Белоруссии, занимающей значительную долю в общем объеме импорта молочной продукции. Также замещение выпадающего объема возможно за счет экспортируемой продукции из стран СНГ, Азии, Новой Зеландии, Турции, Сербии и других.

При этом существует вероятность возобновления поставок молочной продукции из стран, попавших под продуктовое эмбарго, связанная с выводом из санкционного списка безлактозного молока. По данным экспертов, ряд молочных продуктов (сыры долгого созревания, кисломолочная продукция и др.) имеют низкое содержание лактозы, что не создаст особых трудностей для иностранных компаний переориентировать свои производства под выпуск, регистрацию и ввоз на российский рынок молочных продуктов как безлактозных.

В то же время ограничение импорта повысит возможность доступа отечественной продукции в торговые сети, что станет стимулом для предприятий наращивать объемы производимой продукции.

В результате отлаженных систем сбыта продукции и более совершенных технологий производства к 2017 году ожидается увеличение показателей по производству масла сливочного на 15–20% (по отношению к 2013 году), сыра и продуктов сырных – на 12–15%. Производство цельномолочной продукции будет также поддерживаться устойчивым потребительским спросом, что позволит увеличить ее объемы выпуска на 9–12%.

В настоящее время для поддержки производителей молока и молочной продукции разрабатывается подпрограмма развития молочной отрасли Госпрограммы, которая направлена на создание условий для комплексного и сбалансированного развития молочной отрасли и повышения эффективности производства и переработки молока.

Таким образом, в среднесрочной перспективе дополнительный уровень бюджетного финансирования вкупе с мерами таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, развитием инфраструктуры, стабильным платежеспособным внутренним и внешним спросом на агропродовольственные товары позволит ускорить динамику роста агропромышленного комплекса, способствовать реализации потенциала отраслей и интенсифицировать процесс импортозамещения. Совокупность вышеприведенных факторов может оказать

повышательный эффект на объем производства сельскохозяйственной продукции за трехлетний период на 1,3 п.п., пищевой промышленности – на 4 п.п.

Литература

1. *Полтарыхин А.Л.* Приоритеты реализации стратегии инновационного развития регионального АПК (монография) / *А.Л. Полтарыхин, П.В. Михайлушкин, О.В. Шумакова, А.В. Глотко, А.А. Гуторов.* – Барнаул: Азбука, 2013. – 201 с.
2. *Полтарыхин А.Л.* Тенденции развития интеграционных процессов в системе регионального АПК / *А.Л. Полтарыхин* // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2011. – № 5 (23). – С. 70–73.
3. *Полтарыхин А.Л.* Процесс формирования стратегии инновационного развития производственного предприятия / *А.Л. Полтарыхин, О.Ю. Овчаренко* // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2011. – Т. 75. – № 1. – С. 107–109.
4. *Завалько Н.А.* Региональная экономика, как фактор определяющий темпы экономического роста страны // Вестник академии. – 2014. – № 3.
5. *Болонин А.И.* К вопросу о факторах инфляции в экономике Российской Федерации // Вестник МГИМО Университета. – 2014. – № 1. – С. 153–157.

6. *Лебедев Н.А., Рагулина Ю.В.* Протекционизм и свобода торговли в системе экономической политики России: история и современность. – М., 2013.

References

1. Poltarykhin A.L. (2013) Priorities of the strategy of innovative development of regional agriculture (monograph), p. 201
2. Poltarykhin A.L. (2011) Trends in integration processes in the system of regional agriculture. *Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law*. No 5 (23), pp. 70–73.
3. Poltarykhin A.L. (2011) The process of forming the strategy of innovative development of industrial enterprises. *Bulletin of the Altai State Agrarian University*. Vol. 75. No 1, pp. 107–109.
4. Zavalko N.A. (2014) Regional economy as a factor in determining the rate of economic growth of the country. *Bulletin of the Academy*, no 3.
5. Bolonin A.I. (2014) To a question about the factors of inflation in the economy of the Russian Federation. *Vestnik MGIMO University*. No 1, pp 153–157.
6. Lebedev N.A., Ragulina Yu.V. (2013) Protectionism and free trade in the economic policy of Russia: history and modernity.

УДК 330.35

А.В. Харламов

доктор экономических наук,
профессор, профессор кафедры
общей экономической теории Санкт-
Петербургский государственный
экономический университет
e-mail: Kharlamov_2000@list.ru

С.В. Шкодинский

доктор экономических наук,
профессор, начальник отдела
Государственного НИИ Системного
анализа Счетной Палаты
Российской Федерации
e-mail: sh-serg@bk.ru

Проблема институциональных ограничений при выборе сценария экономического роста

Аннотация

Цель работы. В статье исследуются факторы, влияющие на обеспечение устойчивого экономического роста российской экономики.

Материалы и методы. Анализ этих факторов, а также условий их проявления в период глобализации, указывает на возрастание требований к преодолению институциональной ограниченности при построении институтов развития. На характер этого процесса и используемый инструментарий оказывает большое влияние выбранный за основу сценарий.

Результат. Сопоставление возможных сценариев перехода к долговременному экономическому росту в условиях глобализации позволило сделать выбор в пользу институционального сценария, проработка которого доказывает необходимость повышения качества государственного управления.

Заключение. На основе этого даются рекомендации по осуществлению практических шагов в данном направлении.

Ключевые слова: экономический рост, глобализация, национальная экономика, сценарии, регулирование, институциональные ограничения.

A.V. Kharlamov

Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of
General Economic Theory
Saint Petersburg State University of
Economics and Finance
e-mail: Kharlamov_2000@list.ru

S.V. Shkodinsky

Doctor of Economics, Professor,
Head of the State Research Institute
of System Analysis Accounts
Chamber of the Russian Federation
e-mail: sh-serg@bk.ru

The problem of institutional constraints in the screenplay selection of economic growth

Abstract

Purpose of work. This article examines the factors affecting the sustainable economic growth of the Russian economy.

Materials and methods. The analysis of these factors, as well as conditions of their manifestation in the period of globalization, indicates the increase of the requirements to overcome of institutional constraint in the process of development institutions building. The selected screenplay has a great influence on the nature of this process and using the instruments.

Results. *The comparing of possible screenplays of transition to long-term economic growth in the context of globalization allowed to make a choice in favor of the institutional screenplay. It proves the necessity of improving the quality of public administration.*

Conclusions. *The recommendations on practical steps in this direction are based on this conclusion.*

Keywords: *economic growth, globalization, national economy, scenarios, regulation, institutional constraints.*

Достижение экономического роста является центральной проблемой экономической науки и практики управления национальным хозяйством. Разработкой моделей, механизмов и методов достижения устойчивого экономического роста занимаются практически все современные научные школы и направления [9, с. 24–29]. Их анализ свидетельствует о том, что, несмотря на наличие общих представлений о факторах, за счет которых обеспечивается достижение экономического роста, предложить универсальную модель этого процесса сегодня не представляется возможным. Причин этого довольно много. К важнейшим, по мнению авторов, следует отнести:

- различия в типах хозяйственных систем и реализуемых моделях развития;
- особенности процесса глобализации и его влияния на различные типы хозяйственных систем;
- характеристики типа экономического роста и специфические факторы его достижения;
- место, которое принадлежит экономике того или иного государства в мировом хозяйстве, а также ее масштаб;
- степень самостоятельности национальной экономики и ее зависимость от принятых экономических и прочих соглашений;
- уровень опасности (не только экономической) и характер внутренних и внешних угроз для государства и экономики;
- роль государства в национальной экономике и качество работы государственного аппарата, а также соотношение плановых и рыночных инструментов управления.

Указанные причины и характер их проявления в конкретный период времени могут оказать серьезное влияние на характер экономического роста, вплоть до стремительных изменений в его направленности: от положительной динамики – к нулевой, и даже отрицательной. В этой связи перед теорией и практикой управления экономическим ростом должна быть поставлена задача построения системы управления, позволяющей с высокой степенью вероятности прогнозировать возможные изменения и их последствия для национальной экономики. Следует заметить, что вышеперечисленные причины следует классифицировать, разделяя их на внутренние, внешние и смешанные. В условиях глобализации и все более значительной интеграции каждого государства в глобальное экономическое пространство доля внутренних причин уменьшается, а внешних – возрастает. Это усложняет сам процесс управления национальной экономикой в целях достижения желаемого уровня и направленности экономического роста, особенно – для тех стран, которые не являются сегодня лидерами мировой экономики.

Наибольшая опасность здесь возникает для стран, отличающихся сырьевой направленностью экономического роста. Дело в том, что в условиях глобализации проблемы развития часто обусловлены его неравномерностью, к тому же, несправедливое распределение доходов в процессе глобализации порождает угрозу конфликтов на региональном, национальном, и даже интернациональном уровне [5, с. 25].

В этой связи для многих стран, особенно – с сырьевой направленностью экономического роста, успехи на внутреннем и внешнем рынке зависят от цен на поставляемое ими сырье и спрос на него на мировом рынке. Причем, как показывает практика, далеко не все ресурсовывозящие страны способны в условиях глобализации диктовать цены на свое сырье и удерживать их на желаемом уровне. Примером этого является Россия, с принятым в нашей стране механизмом формирования бюджета.

Как известно, важной его составляющей является прогнозируемая на тот или иной период цена на мировом рынке нефти. Если она, как, например в 2014 г., спрогнозирована неверно, это отражается практически на всех расходных статьях и влечет за собой необходимость использования средств резервного фонда. Следует отметить, что в условиях глобализации на уровень достоверности прогнозирования все более ощутимое влияние оказывают неэкономические факторы. Примером этого могут послужить геополитические события 2013–2014 гг. Усиление политических факторов, обусловленных напряженностью в странах исламского мира и в Европе, наряду с возрастанием объема добычи нефти ранее широко не применяющимися способами («сланцевая революция»), привело к быстрому и значительному снижению цен на мировом рынке. Если в январе 2012 г. цена барреля марки Brent составляла 114,5 долл. США, в январе 2013 г. – 111,8, а в январе 2014 г. – 106,9 долл. США, то, по состоянию на 1 ноября этого же года, она упала до 85,7 [8]. На открытии в Лондоне 30 октября 2014 г. международной конференции «Oil and Money» Генеральный секретарь ОПЕК Абдалла Салем аль-Бадри высказался по вопросу снижения мировых цен на нефть. По его мнению, оно стало следствием паники и не отражает реального состояния мирового нефтяного рынка [5].

Тем не менее, сегодня можно говорить о «прогнозируемой панике», благодаря которой США планируют решать свои геополитические задачи. При этом далеко не все страны могут влиять на мировой процесс ценообразования, и имеющие место сегодня тенденции падения цен на нефть болезненно отражаются на российской экономике и ее экономическом росте. Недавние события в очередной раз свидетельствуют об опасности дальнейшего

развития по модели рентоориентированной экономики, особенно – если при этом страна попадает в зависимость от «сырьевого проклятия», которое влечет за собой:

– неустойчивый экономический рост вследствие разнонаправленного влияния международного капитала (на этапе увеличения цен на сырье наблюдается приток иностранных инвестиций, особенно в сырьевой сектор, а на этапе спада – бегство);

– отсутствие устойчивых факторов, способствующих, при развитии сырьевого сектора, созданию новых рабочих мест в других секторах национальной экономики;

– возникновение монетарных проблем, затрудняющих экспорт несырьевых товаров, особенно – на стадии роста цен на мировом рынке сырья.

В современной научной литературе можно найти множество работ российских и зарубежных ученых, посвященных исследованию этого феномена. Так, например, в работах нобелевского лауреата по экономике Дж. Стиглица даются рекомендации по переходу от «сырьевого проклятия» к «сырьевому благосостоянию». В частности, он настоятельно рекомендует придерживаться политики низкого обменного курса, наличия стабилизационного фонда, инвестирования сырьевых доходов в производительные виды деятельности. В дополнение к этому, рекомендуется усилить прозрачность доходов и расходов [10].

Для того чтобы обезопасить себя в долгосрочной перспективе, в национальной экономике необходим уход от сырьевой модели. Для этого следует оценить имеющиеся возможности и существующие сценарии экономического развития.

Первый сценарий – экстенсивный. Он предполагает обеспечение незначительных темпов экономического роста и ориентируется при этом на долгосрочную перспективу. В его основу закладываются преимущества, которые дает сырьевой сектор, с использованием механизма импорта оборудования и технологий, как в сырьевом, так и в несырьевом секторе. Использование при этом консервативного подхода к построению государственного бюджета может создать условия для макроэкономической стабильности, что позволит обеспечить социальную стабильность и будет постепенно создавать условия для развития несырьевого сектора российской экономики.

Второй сценарий – институциональный. Этот сценарий, опираясь на возможности консервативного, более активно диверсифицирует национальную экономику за счет создания институтов развития, позволяющих значительно улучшить инвестиционный климат и инвестиционную активность, как российских, так и иностранных инвесторов в несырьевом секторе. Кроме того, усилия направляются на развитие инфраструктуры, особенно – транспортной, энергетической, а также – социальной, в части развития человеческого капитала. Практическое использование этого сценария предполагает усиление внимания к вопросу улучшения качества государственного регулирования. Можно предположить, что качество государственного регулирования следует опре-

делять, рассматривая сбалансированность достижений сегодняшнего дня во всех сферах жизни, с учетом всех видов ресурсов, выделяемых на развитие [6, с. 53].

Третий сценарий – структурный. Он предполагает широкое проведение структурных реформ за счет активного привлечения всех видов инвестиций (при использовании инструментов второго сценария) и сбережений (включая сбережения домохозяйств). Результатом этих реформ должна стать структурная перестройка экономики при отказе от ее экспортно-сырьевой направленности за счет активного внедрения конечных наукоемких производств и технологий. Это позволит увеличить производительность и качество выпускаемых товаров, с одновременным улучшением их потребительских свойств, а также осуществить активное замещение импортных товаров и продвижение отечественных на мировой рынок. Несмотря на привлекательность этого сценария, следует понимать, что он предполагает и больше рисков. Прежде всего, речь может идти об использовании механизма дефицитного бюджета и наращивании государственного долга, что для сырьевых стран несет в себе серьезную опасность, т.к. ослабляет устойчивость к глобальным экономическим рискам.

Более подробный анализ указанных сценариев показывает, что, несмотря на наибольшую привлекательность третьего сценария, наша страна не может выбрать его сегодня. Это объясняется рядом причин: и неразвитость инфраструктуры, и недостаточная эффективность государственного управления, и коррупция, и многое др. Безусловно, пока не будут решены эти проблемы (в основном, в рамках второго сценария), активное движение вперед невозможно. Кроме того, в условиях активных попыток изоляции России, как политического и экономического игрока на мировой арене, обусловленных политическим кризисом на Украине, в среднесрочном плане не представляется возможным осуществление третьего сценария, и остается выбор только между первым и вторым.

Считаем, что наиболее реальным здесь может стать именно второй вариант. Это связано не столько с нашими возможностями, сколько с имеющей место напряженностью в мировой экономике и политике, сопровождающейся сохраняющимися санкциями против России. Рассмотрим причины такой ситуации.

Первая. Неутихающий конфликт на Украине и охлаждение отношений между западными странами и Россией подрывает деловую активность в значительном ряде отраслей. Это отражается на инвестициях, как российских, так и зарубежных, точнее, возникает эффект, при котором снижение деловой активности приводит к недоиспользованию производственных мощностей и снижает интерес к инвестициям. Все это не способствует процессу восстановления мирового хозяйства и снижает прогноз роста российской экономики, а также ее кредитные рейтинги (последние оценки приведены в табл. 1).

Вторая. Применение санкций к ряду российских предприятий и банков привело к недостатку денег вообще, а также к их удорожанию на российском финансовом рынке (с учетом повышения 05.11.2014 ставки

рефинансирования с 8,0% до 9,5%). Надо признать, что действия, предпринимаемые Правительством России и Центральным Банком, направлены не на исправление ситуации (для этого они не располагают достаточными возможностями), а на ее смягчение.

Введение Россией ответных мер по закрытию своего рынка для ряда товаров, прежде всего – продовольствия, довольно ощутимо ударило по населению. По официальным данным, индекс потребительских цен уже на конец октября 2014 г. составил 107,1%, а к концу года, с учетом ежегодного декабрьского всплеска, достиг отметки 115,4% [4].

Третья. Исходя из занятой Россией позиции по украинскому кризису, наше Правительство продолжит выделять средства на решение незапланированных задач. Что же касается притягивания в состав Российской Федерации Республики Крым, то ее интеграция в российское политическое, оборонное и социально-экономическое пространство потребует значительных экономических ресурсов в среднесрочной перспективе и не позволит рассчитывать на относительно дешевые долгосрочные иностранные кредиты.

Эти причины, а также характер их проявления в кратко- и среднесрочной перспективе, указывают на необходимость осуществления более активных действий, а именно – развития по второму сценарию. Его реализация, как промежуточного сценария, должна базироваться на использовании возможных инструментов первого и третьего сценария, что позволит совершенствовать не только институты, но и структуру российской экономики. Что же здесь следует предпринять? Представляются целесообразными следующие направления действий:

1. Совершенствование работы экспортного сектора, с переводом его на новый качественный уровень. Это предполагает строительство новых и модернизацию действующих предприятий с учетом возрастающих требований потребителей (строительство новых сетей доставки продукции до потребителей, включая производство труб большого диаметра и их постепенное импортозамещение, строительство новых заводов по сжижению газа и новых грузовых терминалов).

2. Строительство сети высокоскоростных и дублирующих дорог, что позволит снизить время и издержки по доставке грузов, как при перемещении по территории страны, так и при отправке за рубеж. Следует использовать собственную дорожную сеть для доставки товаров из Азии в Европу и обратно, а также работать над снижением зависимости от зарубежных поставок средств транспорта (железнодорожного, автомобильного, авиационного и др.). Прежде всего, речь может идти

о создании конкурентного среднемагистрального пассажирского самолета и грузовых вагонов для перевозки грузов по железной дороге, а также о создании соответствующих производственных мощностей, при условии научного сопровождения этого процесса.

3. Развитие внутреннего рынка. Условием сохранения спроса на отечественную продукцию является невысокий уровень доходов населения. Его повышение, как правило, влечет за собой приток импортных товаров. В настоящее время наблюдается значительное ослабление рубля, что не позволяет поддерживать объемы импорта на прежнем уровне. Что касается дальнейших перспектив, то позиция Центрального Банка России заключается в переходе с 2015 г. к плавающему курсу рубля. По его плану, курс будет определяться исключительно рыночными факторами. В ближайшее время это, скорее всего, еще больше ослабит рубль. Безусловно, это способствует поддержке отечественных производителей за счет увеличения спроса на их продукцию. Но воспользоваться этими преимуществами можно будет только в среднесрочной перспективе. Если при этом не оказывать стимулирующего воздействия на российский бизнес, ослабление рубля окажет, скорее, отрицательное воздействие на российскую экономику, усугубляя ее падение.

4. Реформа естественных монополий. Сегодня естественные монополии играют значительную роль в наполнении российского бюджета и одновременно – сдерживают развитие российской экономики. Это противоречие сложно преодолеть, т.к. практически любые действия по сокращению их влияния, как правило, ведут к снижению налогооблагаемой базы. Вместе с тем, монополии, в силу их институциональной значимости, в условиях кризиса требуют от российского правительства неограниченной поддержки (достаточно привести в пример требования компании Роснефть о выделении более двух трлн. руб. из средств Фонда национального благосостояния [3] в связи с ограничением доступа к западным кредитам).

Указанные направления являются частью институциональных изменений, которые следует осуществить как можно скорее. Но процесс их реализации сложен, и его успех определяется многими факторами. Каким бы детально проработанным ни был план, зачастую его успех зависит от тех людей, которые его реализуют. Во многом разработка и проведение институциональных реформ ложится на плечи государства и чиновников, вопрос эффективности работы которых фактически лежит в основе проведения институциональных реформ. На сегодняшний день в нашей стране не существует общепринятой методики оценки государственного аппарата, опирающейся на систему количественных показателей. Скорее можно говорить о качественной

Таблица 1

Кредитные рейтинги России (октябрь 2014 г.) [1]

S&P		Moody's		Fitch	
Рейтинг	Прогноз	Рейтинг	Прогноз	Рейтинг	Прогноз
BBB-	negative	Baa	negative	BBB	negative

оценке, при которой уровень удовлетворенности потребителей (бизнеса и домашних хозяйств) работой чиновников оценивается по принципу: «хорошо-плохо» или «нравится-нравится». В то же время, Европейским союзом разработан комплекс из 28 критериев оценки, практическое использование которого позволяет, в том числе, регулировать численность государственного аппарата и заработную плату чиновников [2]. К сожалению, в нашей стране аналогичная работа пока не дает заметных успехов. На наш взгляд, это можно объяснить следующими причинами:

- в целом в России велика роль «ручного управления»;
- зачастую применяется внутриведомственная система оценки работы чиновников (когда «старший» оценивает работу «младшего»), настроенная на фиксацию нарушений, а не на качественные параметры оценки;
- отсутствие системы мотивации качественной работы (за исключением карьерного роста);
- неэффективная система подготовки и переподготовки кадров и повышения квалификации для среднего уровня сотрудников государственного аппарата, а также недостаточно высокий уровень разработки учебных программ и квалификации преподавателей.

В этой связи можно констатировать, что общество не получает желаемого результата в области экономического развития, также, как, пожалуй, и в других сферах жизнедеятельности государства.

Это позволяет сделать следующий вывод: в условиях глобализации усиливается значение институтов при решении любых экономических и неэкономических задач, особенно – связанных с обеспечением экономического роста. При этом институты не статичны; их следует развивать и реформировать. Процесс совершенствования институтов должен быть хорошо спланирован, для чего необходима консолидация значительных ресурсов и усиление роли государства, как управляющего центра. В современных условиях на него возлагается дополнительная ответственность, не только за достижение устойчивого и долговременного экономического роста, но и за судьбу государства в новом, глобальном мире.

Литература

1. Информационный портал Trading Economics. URL: <http://tradingeconomics.com/russia/rating>.
2. Как оценить работу чиновника? Информационный портал «РИА НОВОСТИ». URL: <http://ria.ru/analytics/20100415/222710718.html>.
3. «Роснефть» просит свыше 2 трлн рублей у правительства России из резервного фонда. Информационный портал «TOPNEWS». URL: http://www.topnews.ru/news_id_72366.html.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/224ozen29.htm.
5. Снижение цен на нефть вызвано паникой и не отражает реальное состояние рынка – генсек ОПЕК. Официальный сайт Издательской группы «Индустрия». URL: <http://www.oilcapital.ru/konyunktura/255625.html>.

6. Харламов А.В. Проблема перехода к качеству в государственном регулировании // Вестник национальной академии туризма. – 2013. – № 2 (26). – С. 53–55.

7. Харламова Т.Л. Глобализация экономики: проявления, вызовы, проблемы современного развития / Глобализация экономики и развитие промышленности: теория и практика. Монография. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2013. – С. 9–32.

8. Цены на нефть. Динамика цен на нефть. Информационный портал «Финансы онлайн». Финансовые новости, аналитика. Обзоры рынков, важных экономических событий в России и мире. URL: <http://www.financialblog.ru/2007/10/02/ceny-na-neft-dinamika-cen-na-neft.html>.

9. Шкодинский С.В., Черных Ю.В. Эволюция теорий экономического роста и развития // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2015. – № 1. – С. 24–29.

10. Stiglitz D. The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future Paperback // 2013. April 8.

References

1. Information Portal Trading Economics. URL: <http://tradingeconomics.com/russia/rating>.
2. How to evaluate the performance of an official? Information portal «RIANOVO-STI» URL: <http://ria.ru/analytics/20100415/222710718.html>.
3. «Rosneft» asks more than \$ 2 trillion. rubles from the Russian government from re-reserve fund. Information portal «TOPNEWS». URL: http://www.topnews.ru/news_id_72366.html.
4. The official website of the Federal State Statistics Service. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/224ozen29.htm.
5. The decline in oil prices caused by panic and do not reflect the real-consisting of the market – the Secretary General of OPEC. Official site of the Publishing Group «Industria». URL: <http://www.oilcapital.ru/konyunktura/255625.html>.
6. Kharlamov A.V. (2013) The problem of the transition to the quality of government regulation. *Bulletin of the National Academy of Tourism*. No 2 (26), pp. 53–55.
7. Kharlamova T.L. (2013) Globalization of the economy: manifestations, challenges, problems of modern development / globalization of the economy and industry development: theory and practice. Monograph. – SPb.: Publishing House of the Polytechnic. University Press, pp 9–32.
8. Oil prices. The price of oil. Information portal «Phi Nancy online». Financial news, analytics. Reviews of the markets, the important economic events in Russia and abroad. URL: <http://www.financialblog.ru/2007/10/02/ceny-na-neft-dinamika-cen-na-neft.html>.
9. Shkodinsky S.V., Tchernykh Yu.V. (2015) Evolution theories of economic growth and development. *Bulletin of the Moscow State Regional University. Series: Economy*. No 1, pp 24–29.
10. Stiglitz D. (2013) The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future Paperback. April 8.

УДК 330.5.055.4

Г.Н. Чернухина
кандидат экономических наук,
профессор
Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы
e-mail: pochta@mosap.ru
Ю.А. Никулина
аспирант

Влияние стиля управления на сохранение торгового бизнеса в условиях стагнации российской экономики

Аннотация

Цель работы. Дана научная оценка сложившегося стиля управления оптовой торговой организации и выработка рекомендаций, реализация которых будет способствовать оптимизации стиля управления в целях сохранения бизнеса в условиях стагнации российской экономики.

Материалы и методы. Объект исследования – механизм антикризисного управления торговой оптовой компанией ООО «Джи Эм Система», предмет – стиль управленческой деятельности и различные аспекты его научного анализа в условиях стагнации российской экономики.

Результат. Развитие внутреннего потенциала торговой компании под влиянием факторов внешней среды открытого экономического пространства, повлекшими за собой резкое падение национальной валюты, объективно влечет за собой изменения и в системе управления, направленные на обеспечение реализации нового содержания функций.

Заключение. В статье изложена научная оценка сложившегося стиля управления на примере оптовой торговой организации и даны рекомендации по оптимизации стиля управления в целях сохранения бизнеса в условиях стагнации российской экономики.

Ключевые слова: бизнес, антикризисное управление, стиль управления

G.N. Chernukhina
candidate of Economic Sciences,
Professor
Moscow Academy of
Entrepreneurship under the
Government of Moscow
Yu.A. Nikulin
post-graduate

The impact of management style to maintain trading business in a stagnant Russian economy

Abstract

Purpose of the work. Make scientific assessment of the prevailing management style wholesale trade organization and make recommendations, which would help optimize the management style in order to maintain the business in the stagnation of the Russian economy.

Materials and methods. The object of study – crisis management mechanism wholesale trading company «GM System», the subject – a style of management activities and various aspects of his scientific analysis of the stagnation of the Russian economy.

Results. Development of internal capacity trading company under the influence of environmental factors open economic space that has resulted in a sharp drop in the national currency, objective entails changes in the management system to ensure the implementation of new content features.

Conclusion. The article outlined the scientific assessment of the prevailing management style on the example of wholesale trade organization and recommendations for optimizing the management style in order to maintain business in the stagnation of the Russian economy.

Keywords: business, crisis management, the management style.

Развитие внутреннего потенциала торговой компании под влиянием факторов внешней среды открытого экономического пространства, повлекших за собой резкое падение национальной валюты, объективно влечет за собой изменения и в системе управления, направленные на обеспечение реализации нового содержания функций. Задачи сохранения бизнеса и выживания в современных условиях требуют постоянного совершенствования «управленческой вертикали» от высшего до низшего звена в иерархии ценностей.

Повышение эффективности стиля управления по-прежнему остается задачей номер один и с точки зрения сохранения бизнеса и с позиции кадровой стабильности в современных условиях дестабилизации российской экономики. Сегодня необходимо уделять внимание качеству управления организацией, которое во многом зависит от стиля управленческой деятельности. В связи с этим, в задачу авторов при написании данной статьи входила научная оценка сложившегося стиля управления оптовой торговой организации и выработка рекомендаций, реализация которых будет способствовать оптимизации стиля управления в целях сохранения бизнеса в условиях стагнации российской экономики.

В статье предпринята попытка на основе теоретико-практической информации, основу которой составляют научные и публицистические источники, содержащие анализ стиля, а также опыта управления компанией «ООО Джи Эм система» в условиях российской действительности, определить природу стиля управления компанией, показать объективную и субъективную обусловленность избранного стиля управленческой деятельности, раскрыть сущность и признаки антикризисного управления торговой компанией и определить основные пути оптимизации стиля управления с точки зрения преодоления возможных негативных проявлений.

Объект исследования – механизм антикризисного управления торговой оптовой компанией ООО «Джи Эм Система», предмет – стиль управленческой деятельности и различные аспекты его научного анализа в условиях стагнации российской экономики.

Стиль управления как интегральная категория отражает меру профессиональной компетентности, общей и управленческой культуры, умения реализовать принятые решения. Исследование стиля нами рассмотрено в проекции на специфику функционирования торговой организации ООО «Джи Эм Система» в условиях стагнации российской экономики и применения санкций, а на этой основе – выведены адекватные рыночной ситуации стилевые детерминанты. Обычно, в стабильной ситуации превалирует демократический стиль, в переходной – демократический, пассивный, авторитарный стили, в кризисной ситуации – авторитарный.

Краткий анализ работ зарубежных и отечественных мыслителей, относящихся к проблеме стиля управления, позволяет сделать вывод о том, что стиль – явление историческое и во многом определяется формой и организационной структурой компании, кадровым со-

ставом и, конечно же, системой ценностей, уровнем образования, профессиональной компетентностью и стилем самого руководителя.

Изучение стиля управления, поэтому, должно иметь как научно-теоретический, так и четко выраженный прикладной аспект. Это мы и попытались реализовать в данной статье. Ведь построение эффективного механизма управления невозможно без использования научных принципов, позволяющих обеспечить достаточную эффективность принятия и реализации решений компании в новых условиях работы, включая оперативное реагирование на запросы покупателей и учет интересов при формировании стратегии развития, так и реализации оперативных планов.

Компания ООО «Джи Эм Система» является эксклюзивным дистрибьютором немецкой профессиональной косметики на территории Российской Федерации. Основной вид деятельности компании – оптовая торговля профессиональной косметикой для салонов красоты и медицинских центров. Рынок профессиональной косметики в России, представленный продукцией со всего мира, отличается высоким уровнем конкуренции. Компания осуществляет торговые и неторговые функции, включающие доставку, таможенную очистку, сертификацию, перевод аннотаций на русский язык, реализацию товарной продукции, а также – обучение и повышение квалификации персонала и прочее. Для функционирования созданы собственные склады, обучающий центр, коммерческий отдел, выставочные залы.

Компания ООО «Джи Эм Система» имеет внешне-торговые контракты с немецкими производителями профессиональной косметики, на основании которых оформляется паспорт сделки, осуществляются валютные платежи за товар. Следует заметить, что распространение продукции поставщиков, с которыми налажены устойчивые прямые связи, на территории Российской Федерации происходит по средствам собственной дилерской сети или собственными силами. Условием отгрузки товара является 50% предоплата. Полная оплата товара осуществляется в течение одного месяца после получения груза.

Для компаний-импортеров огромное значение имеет стабильность курсов валют, в которых осуществляется закупка и реализация товара. При низкой волатильности курса национальной валюты компания может иметь долгосрочные прогнозы прибыли, что позволяет инвестировать в развитие, вводить дополнительные социальные пакеты для своих сотрудников. Но, в условиях нестабильности курса национальной валюты, его резких колебаний в компании должно срочно внедряться *антикризисное управление*. Целью антикризисного управления в условиях резкого обесценивания национальной валюты является выживание компании. И каждый день промедления введения антикризисного управления вводит в компанию в еще больший кризис.

Достижение цели антикризисного управления в условиях стагнации российской экономики и влияния фак-

торов внешней среды может быть обеспечено за счет продуманной управленческой политики. Существенная роль в этом плане принадлежит *стилю управления*.

Стиль нельзя трактовать упрощенно, а тем более автоматически отождествлять с формами и методами работы, а тем более с персональными качествами руководителя. Инициативность, принципиальность, работоспособность или, скажем, энергичность – это не стиль управления, а всего лишь важнейшие качества данного руководителя, которые в разных условиях и разных ситуациях проявляются по-разному. Формы работы могут быть одинаковыми и даже стандартными – собрания, совещания и планерки, отчеты, премии и выговоры, приказы и распоряжения, а стиль разных руководителей и эффективность их управляющего воздействия разными.

Стиль – это нечто такое, что является отражением руководящей деятельности в целом. В нем отражается и субъективное (интеллект, общая культура, характер, личный темперамент), и объективное – цели и задачи управления, групповое поведение, качество ресурсов.

В самом общем плане стиль управления, а значит и отношений в коллективе, можно определить как органическую совокупность устойчивых, взаимосвязанных и взаимообусловленных методов, приемов и способов практических действий субъектов служебных отношений, отражающих их способность, умение и готовность, основываясь на соответствующих нормах и принципах, обеспечивать эффективное решение поставленных задач. В стиле заключается философия управления, отражается особый способ мышления и действия данного субъекта, диалектика его взаимоотношений с окружающей средой.

И самое главное – качество стиля определяется степенью соответствия целей, задач, форм, методов и реальных результатов.

В реальной управленческой практике мы чаще всего имеем дело с тремя ставшими уже классическими обозначениями стиля: авторитарный, демократический и либерально-попустительский. В данной статье авторы не ставили в качестве задачи характеристику указанных стилей управления, по данной тематике имеется достаточно широкий научный взгляд. Мы подвергли анализу демократический стиль управления, сложившийся в компании «Джи Эм Система».

Демократический стиль – стиль децентрализации и коллективного решения возникающих проблем, ориентирован на человеческие отношения. Опыт свидетельствует, что демократический стиль управления стимулирует инициативу, раскрывает творческий потенциал исполнителей; создает благоприятный психологический климат в коллективе; помогает решать инновационные, нестандартные задачи.

Рассмотрим основные *факторы антикризисного управления*, которые были положены руководителем в основу достижения обозначенной цели выживания компании в условиях стагнации российской экономики.

Главный фактор при введении антикризисного управления – *это время* в разных его аспектах, например, таких как время принятия решений, исполнения решений. Выбор варианта выхода из затруднительного положения основывается, первую очередь, на скорости их реализации, т.к. временной фактор в антикризисной политике имеет самую большую ценность. Процесс управления учитывает также время на корректировку уже принятых решений и время на оценку эффективности принятых антикризисных мер.

Второй фактор при введении антикризисного управления – это **управление и оптимизация трудовых ресурсов**. Применение специальных правил взаимодействия сотрудников между собой базируются на модели «ситуационного лидерства», которое «перетекает» внутри команды от одного сотрудника к другому в зависимости от необходимости и возможности ситуации.

Попытаемся перенести профессиональную модель «перетекания лидерства во внутренней среде» на пример жизненных реалий. Внедрение данной модели профессионального поведения похоже на работу группы спасателей во время выезда на место автокатастрофы. Первоначально лидерство у водителя, который должен максимально быстро прибыть на место аварии. Затем оно переходит к техническим сотрудникам, которые должны организовать доступ к попавшим в беду людям, максимально не навредив им, используя специфические орудия, а также помощь окружающих людей, т.к. лидерство находится в руках технических работников, а остальные выполняют их распоряжения. После того, как доступ к попавшим в аварию организован, в лидерство вступают медицинские работники, которые должны максимально быстро и правильно оказать первую медицинскую помощь, а при необходимости привлечь на помощь окружающих людей. И вновь лидерство перетекает во время транспортировки пострадавших в больницу к водителю, который обязан обеспечить надежность и скорость доставки пострадавших в больницу. Для этого требуется мастерство вождения, знание карты дорог и логистики передвижения, помощь команды.

Аналогично показанному выше примеру реализуется модель «перетекания лидерства» внутри команды в период антикризисного управления. Руководитель *перестраивает работу компании, внедряет в процесс новые схемы взаимодействия внутри коллектива*.

Временная реорганизация взаимодействия сотрудников имеет свои правила и приоритеты. Анализ стиля антикризисного управления компанией позволил выявить некоторые принципы научного подхода:

1. Руководитель оптовой компании выбирает тех сотрудников, которые владеют разными функциями и профессиональными компетенциями. О таких сотрудниках говорят «человек оркестр». Они могут успешно выполнять ряд различных задач внутри компании. Более того, они не должны считать унизительным те участки работы, которые в обычной жизни компании являются на много ниже их профессионального уровня и статуса.

2. Отбор руководителем сотрудников основывается на их способности сохранять «холодный» ум и работоспособность в часто меняющихся условиях конкурентной среды. Выбор обусловлен такими качествами как: отсутствие или низкая эмоциональность работников, способность быстро обрабатывать большие объемы информации, адекватно оценивать и обобщать результаты проведенного анализа согласно, знаниям, умениям, собственному опыту работы в компании.

Вопрос в критериях отбора сотрудников, на которых может опереться руководитель внедряя новые методы и формы антикризисного управления?

3. Схема взаимодействия сотрудников внутри компании в условиях внедрения антикризисного управления может видоизменяться в связи с новыми обстоятельствами. Для удобства могут применяться и методы мозгового штурма, когда в принятии решения участвует большая часть коллектива из разных подразделений. Это один из самых эффективных методов принятия решений во время кризисных ситуаций, который экономит колоссальное количество времени и дает возможность временного запаса для реализации принятого решения и опробования его в жизни.

На примере анализируемой нами оптовой торговой компании «Джи Эм Система», руководитель он собственник или Генеральный директор, в период разных этапов жизненного цикла компании наблюдает за своими сотрудниками, анализирует их работоспособность, оценивает их коммуникативные способности, скорость мышления, способность ситуационного ориентирования. В связи с тем, что антикризисные меры не могут «ждать», когда будет подобран специальный персонал, способный выживать в трудных ситуациях и показывать пример другим сотрудникам, крайне важно не просто иметь в штате таких сотрудников, но и знать об их месте и роли в трудовом коллективе компании.

Подбор, обучение и обеспечение качества кадров, их профессионализма и дееспособности в часто меняющейся рыночной среде под воздействием трудно прогнозируемых факторов внешней среды – результат кропотливой работы в течение всей истории существования компании. Внутреннее командообразование, создание ценности компании – это огромный труд управленца, собственника или Генерального директора в процессе всего жизненного цикла компании, начиная от стадии внедрения до устойчивого развития, зрелости и даже спада. «Коллектив является единственным конкурентным преимуществом внутри любой сферы бизнеса» считает руководитель анализируемой торговой организации. Уникальная комбинация сотрудников ведет компанию к невероятным показателям производительности труда и эффективности работы. В реальной практике масса примеров, когда небольшие компании имеют такие же финансовые результаты, как и крупные компании одной и той же сферы деятельности, подтверждают это высказывание.

Какой стиль управления применить? Это тема для научных обсуждений и ежедневный кропотливый труд управленцев-практиков.

Стиль управления, сложившийся в компании, как нам представляется, это стиль децентрализации и коллективного решения возникающих проблем, ориентированный на «человеческие отношения». Такие методы управления следует отнести к **демократическому** стилю. Как правило, успешно срабатывает такой стиль в условиях стабильной управленческой ситуации, устоявшемся коллективе; при наличии хорошо подготовленных управленческих кадров – активных, инициативных, нестандартно думающих и профессиональной действующих работников, благоприятного инвестиционного климата. Данный стиль управления принят за основу и в период введения антикризисных мер управления. Руководитель идет на определенный риск, сохраняя принципы демократизации, но при этом виден очевидный результат избранного стиля поведения. Основные характеристики демократического стиля, который взят за основу руководителем компании: ориентация на человека; делегирование полномочий; коллегиальность решений; поощрение инициативы; широкая гласность; доброжелательность и тактичность в общении. Руководитель оглашает свое отношение к окружающим сотрудникам как девиз «побеждай добром».

В каждом минусе – как минимум есть два плюса. Проведенный анализ позволил сделать заключение, что во время кризисных ситуаций, руководство компании может предпринять ряд действий, которые будут направлены на оздоровление климата в посткризисном периоде. К ним отнесены следующие действия:

1. Проверка команды на прочность.
2. Выявление сотрудников на лояльность и профессионализм.
3. «Чистка» персонала.
4. Повышение собственной самооценки как антикризисного управленца.
5. Эффективная работа в часто меняющейся и трудно предсказуемой рыночной среде.
6. Проверка партнеров торговой компании на лояльность и адекватность.
7. Изменение условий работы с партнерами-поставщиками.
8. Нарботка дополнительного имиджа и доверия со стороны клиентов.
9. Повышение конкурентоспособности компании, т.к. одна из функций рынка – вымывание неэффективных конкурентов.
10. Запись еще одной победы в досье компании – «достойно прошли еще один кризис!»

Практик, руководитель с большим стажем и опытом работы Ю.А. Никулина полагает, что «жизнь в спокойных условиях для предпринимателей – скучна и не интересна, все циклично, все года похожи один на другой и только такие встряски как экономические кризисы, дают

предпринимателю понять, что он еще на что-то годится, и это отличный способ повысить себе самооценку».

На примере компании ООО «Джи Эм Система» можно сделать вывод, что эффективность управления значительно выше там, где заботятся о здоровом характере взаимоотношений, стремятся к чистоте межличностных отношений, стараются не создавать предпосылок для возникновения социальных конфликтов. При этом лично сам руководитель отличается профессионализмом, собранностью, ответственным отношением к делу, уравновешенностью, способностью воодушевить людей своей убежденностью в успехе задуманного. Именно в стиле отражается индивидуальность социального лидера, его неповторимость и авторитет, отчетливо, как справедливо замечает А.А. Беляев, проявляются характер, способности, деловые и духовные качества субъекта руководства, искусство руководить людьми¹. Стиль – это, как когда-то говорил Виктор Гюго, хрусталь, от чистоты которого зависит блеск кристалла.

Опыт работы компании в антикризисных условиях свидетельствует, что демократический стиль управления стимулирует инициативу, раскрывает творческий потенциал исполнителей; создает благоприятный психологический климат в коллективе; помогает решать инновационные, нестандартные задачи, эффективнее использовать материально-договорные стимулы, повысить удовлетворенность исполнителей своим трудом и т.д.

При таком стиле ставка делается на отношения взаимопонимания, уважения, деловитости и взаимопомощи, всячески поощряется самовыражение, создается атмосфера доверия и сознательной дисциплины, правдивости и тактичности. Руководитель-демократ предпочитает действовать методами убеждения, разумной веры в способности и призвание человека. Принуждение уступает место убеждению, бумажно-бюрократический контроль – доверию, бездумное подчинение – сотрудничеству, круговая порука – принципиальностью служебных отношений. Всячески поощряются те, которые проявляют инициативу, ищут и находят эффективные пути решения поставленных задач.

Сегодня, как никогда, нужны компетентность, профессионализм, порядочность и решительность действия, нужны дела и конструктивные поступки.

В данной статье не учитывались ключевые факторы анализа стиля антикризисного управления – выстраивание отношений с клиентами и поставщиками, внимание которым будет посвящено в следующей статье.

Литература

1. Актуальные вопросы развития потребительского рынка мегаполиса: теория и практика / под общей ред. Г.Н. Чернухиной. – М.: РГТЭУ, 2012.

2. Атаманчук Г.В. Управление в жизнедеятельности людей. Очерки проблем. – М., РАГС. 2008.

3. Болонин А.И. К вопросу о факторах инфляции в экономике Российской Федерации // Вестник МГИМО Университета. – 2014. – № 1. – С. 153–157.

4. Беляев А.А. Стиль управленческой деятельности: закономерности становления и развития. Научное управление обществом. – М., 1997.

5. Березин А.А., Чернухина Г.Н. Моделирование бизнес-процессов торговых компаний // Сборник статей. – М.: Изд. дом «Научная библиотека», 2014.

6. Ермоловская О.Ю., Кисула В.В. Некоторые аспекты модернизации концепции маркетинга образовательного учреждения // Вестник Академии. – 2013. – № 2. – С. 69–72.

7. Охотский Е.В. Государственный служащий: статус, профессия, призвание. Учебно-методический комплекс. – М., 2011.

8. Рагулина Ю.В., Бутова Т.В. Пространственная интеграция Москвы: понятие, сущность, значение // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 10. – С. 67–74.

9. Чернухина Г.Н. Влияние интеллектуального потенциала на инновационные процессы // Вестник академии научный журнал. – 2014. – № 3.

References

1. Topical issues of development of the consumer market metropolis: theory and practice / ed. G.N. Chernukhin. 2012.

2. Atamanchuk G.V. (2008) Management in the life of people. Essays problems.

3. Bolonin A.I. (2014) To a question about the factors of inflation in the economy of the Russian Federation. *Vestnik MGIMO University*. No 1, pp 153–157.

4. Belyaev A.A. (1997) Style of management activity: the laws of formation and development. The scientific management of the company.

5. Berezin A.A., Chernukhina G.N. (2014) Business Process Modeling trading companies. Collection of articles.

6. Yermolovskaya O.Yu., Kisula V.V. (2013) Some aspects of the modernization of the marketing concept of the educational institution. *Bulletin of the Academy*. No 2, pp 69–72.

7. Okhotskiy E.V. (2011) Civil servants: status, profession, vocation. Training complex.

8. Ragulina Yu.V., Butova T.V. (2013) Spatial integration of Moscow: the concept of the essence, the value of. *Problems of theory and practice of management*, no. 10, pp. 67–74.

9. Chernukhina G.N. (2014) Impact of intellectual potential for innovative processes. *Bulletin of the Academy scientific journal*, no 3.

¹ Беляев А.А. Стиль управленческой деятельности: закономерности становления и развития // Научное управление обществом. – М., 1997. – С. 95.

УДК 330.101

В.И. Карпунин

кандидат экономических наук,
доцент, доцент МГИМО
(Университет), МФПУ «Синергия»
e-mail: vikarpunin@mail.ru

Т.С. Новашина

кандидат экономических наук,
доцент, заведующая кафедрой
стратегического и банковского
менеджмента МФПУ «Синергия».
Доцент МГИМО (Университет).
Заслуженный работник высшего
образования РФ.
e-mail: TNovashina@mfp.ru

Природа инфляции: методология формирования денежно-кредитной и антиинфляционной политик

Аннотация

Цель работы. Авторы статьи уже излагали публично свои взгляды по этой проблеме, тем не менее, осознавая важность и сложность предмета исследования, считают необходимым акцентировать на ней внимание научного и делового сообщества.

Материалы и методы. Многообразие причинно-следственных связей, воздействующих на цены в экономике, порождает многообразие форм бытия такого «неподвластного» феномена устойчивого и «загадочного» явления хозяйственной жизни общества каковым является инфляция. Желание «покорить» инфляцию, проникнув в тайны ее бытия, заставляет исследователей вновь и вновь обращаться к осознанию и раскрытию сути и природы этого явления.

Результат. В статье раскрываются принципиально новые подходы к природе инфляции. Показано, что природа инфляции заложена в дисфункции денег, а сущность инфляции следует рассматривать как устойчивое «снижение социальной ценности денег».

Заключение. Эти теоретические положения лежат в основе новой парадигмы формирования денежно-кредитной и антиинфляционной политик.

Ключевые слова: Антиинфляционная политика. Денежная система. Дефляция. Инфляция. Единая государственная денежно-кредитная политика. Методология исследования устойчивости финансовых систем. Постулаты методологии исследования. Природа инфляции. Причинно-следственные связи. Сущность инфляции. Теория дисфункции денег. Факторы инфляции.

V.I. Karpunin

PhD, Associate Professor, MGIMO
(University), FPA «Synergy»
e-mail: vikarpunin@mail.ru

T.S. Novashina

PhD, Associate Professor, Head of the
Department of Strategic
Management and Banking FPA
«Synergy». Associate Professor of
MGIMO (University). Honored
Worker of Higher Education.
e-mail: TNovashina@mfp.ru

Nature of inflation: Methodology of formation of monetary and anti-inflation policy

Abstract

Purpose of the work. The authors have already stated publicly their views on this issue, however, aware of the importance and complexity of the research subject, consider it necessary to focus the attention on the scientific and business community.

Materials and methods. *The variety of causal relationships, impact on prices in the economy, generates a variety of forms of life such «eludes» the phenomenon of sustainable and «mysterious» phenomena of economic life of society which is the inflation. The desire to «conquer» inflation, penetrating the secrets of her life, forcing researchers again and again to awareness and disclosure of the essence and nature of this phenomenon.*

Results. *The article reveals the fundamentally new approaches to the nature of inflation. It is shown that the nature of inflation lies in the dysfunction of money, and the essence of inflation should be regarded as sustainable «reduction of the social value of money»*

Conclusion. *These theoretical principles underlie the formation of a new paradigm of monetary and anti-inflationary policies.*

Keywords: *Anti-inflationary policy. Monetary system. Deflation. Inflation. Single state monetary policy. The methodology of the study of stability of financial systems. Postulates research methodology. Nature inflation. Cause-and-effect relationships. The essence of inflation. Dysfunction theory of money. Inflation Factors.*

Многочисленные теоретические работы, посвященные инфляции, как правило, затрагивают причинно-следственные связи¹, представляющие собой сложную иерархическую систему сил воздействующих на цены в экономике. Силы эти, поскольку зачастую являются противоположными (противоположными), а порой и противоречивыми, порождают еще большее многообразие форм бытия, как по глубине, так и по широте охвата, такого устойчивого и «загадочного» явления хозяйственной жизни общества каким является инфляция. Желание «покорить» инфляцию, проникнув в тайны ее бытия, заставляет исследователей вновь и вновь обращаться к осознанию и раскрытию **сути** и **природы** этого явления. Одна из лучших, с нашей точки зрения, современных российских работ, специально посвященная феномену «инфляция», систематизирует сложившиеся представления об этом чрезвычайно важном социально-экономическом феномене, помогая нам приоткрыть завесу «тайны», всю сложность и многообразие, и противоречивость причин ее порождающих.² «Создавая свой научный труд, автор, прежде всего, преследовал цель дать представление об инфляции в свете современной экономической теории... Теоретической базой исследования послужили, преимущественно, труды западных экономистов»³. Однако и здесь, в этой работе, мы не получаем однозначного и внятного ответа на вопрос о природе инфляции. С.Р. Моисеев⁴ полагает, что **природа** инфляции **меняется** как **с течением времени**, в силу **развития** финансовых систем вообще, так и в рамках одного и того же исторического времени, отражая **особенности** состояния и развития национальных финансовых и экономических систем. То есть в разное историческое время (в одних и тех же социально-экономичес-

ких системах), в разных социально-экономических системах (в одно и то же историческое время) происходит «смена природы инфляции»⁵, «постепенное изменение природы инфляции»⁶ (курсив наш). Таким образом, по сути, утверждается, что «природа» явления изменчива. Следовательно, можно предположить – каково бы ни было явление (речь может идти о любом явлении, процессе, сущности), природа явления с течением времени, под воздействием, исторически и предметно обусловленных причин (факторов), меняется. Но это не так. Природа явления незыблема, как и извечна его суть⁷. А что же тогда изменчиво? Изменчивы факторы, представляющие собой активные компоненты внешней среды и воздействующие **непосредственно** или **опосредовано** на то или иное явление, а точнее изменчив системный (взаимообусловленный) набор, совокупность факторов, сил, условий протекания того или иного явления. В результате этих воздействий и сложившихся (исторически) обстоятельств внешней среды (рассматриваемые нами явления протекают в социально-экономической среде) меняется не природа явления, а меняется форма его бытия.

В этой связи уместно вспомнить, что термин «природа» («физика») был введён (говоря современным языком) в научный оборот Аристотелем. При этом необходимо особо подчеркнуть, что под природой Аристотель понимал не окружающий мир, а то **основание, из которого нечто возникает**. К примеру, Аристотель особо подчеркивал, что предметом философии математики является природа числа. То, что существует по природе, **имеет в себе самом начало движения и изменения**⁸.

Понимание исследователями инфляции, как перераспределительного процесса, вовсе не означает един-

¹ Одной из последних работ, наиболее системно затрагивающих именно данный аспект поставленной проблемы, является теоретическая статья Л.И. Красавиной. Актуальные проблемы инфляции и ее регулирование в России: системный подход // Деньги и кредит. – № 3. – 2011. – С. 19.

² Моисеев С.Р. Инфляция: современный взгляд на вечную проблему. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшен», 2004. –228 с.

³ Там же, с. 8–9.

⁴ Ученый, область исследования – теория и практика функционирования и развития финансовых систем. Сегодня – высокопоставленный функционер ЦБ России.

⁵ Там же, с. 6.

⁶ Там же, с. 157.

⁷ Аристотель. Метафизика. Книга четвертая. Книга пятая. Глава седьмая. Книга седьмая. [Эл. ресурс] <http://lib.ru/POEEAST/ARISTOTEL/metaphiz.txt>. При этом следует подчеркнуть, что вся «Метафизика» Аристотеля – это попытка разобраться в сущем.

⁸ Аристотель. Физика. Книга вторая. [Эл. ресурс] <http://kharzarzar.skeptik.net/books/aristot/physica.htm> Аристотель. Метафизика. Книга пятая. Глава четвертая. [Эл. ресурс] <http://lib.ru/POEEAST/ARISTOTEL/metaphiz.txt>.

ства представлений о том, *что*, и *между кем* «перераспределяется». Четкое определение «объектно-субъектных» параметров процесса перераспределения весьма важно, поскольку именно это дает основание не столько для проектирования различных мероприятий (в экспертах нет недостатка, а перечень конкретных и нередко противоречивых «рецептов» огромен)¹, сколько для формирования системных представлений по поводу предмета государственной антиинфляционной политики, принципов ее формирования и наполнения реальным содержанием.

Анализируя различные, зачастую противоречивые, теоретические позиции и, делая определенные выводы, следует отметить следующее.

Во-первых. Инфляция является процессом перераспределения общественного богатства. Инфляция. Если использовать образное выражение Дж. М. Кейнса, – это своеобразный насос, который перекачивает деньги из одного кармана в другой. Деньги выступают *эффективным средством* в осуществлении этого процесса перераспределения, поскольку позволяют через «невидимые» механизмы и инструменты денежной политики, кредитной политики, налоговой политики, бюджетной политики, политики цен, процентной политики, рентной политики, дивидендной политики, политики заработной платы и прочих предметных финансовых политик, «различным хозяйственным системам, социальным слоям, группам» получать доходы, порой значительно превосходящие их фактическое участие в производстве общественных благ.

Во-вторых. Инфляция не является однонаправленным процессом, к примеру, «от наиболее бедных к наиболее богатым». Инфляция – многовекторный процесс. К примеру, в системе отношений «кредиторы-должники» задействованы тысячи всевозможных комбинаций при движении кредитных денег в экономической системе (от эмитента к эмитенту)². Движение вновь произведенной стоимости осуществляется между всеми участниками хозяйственных отношений. Только фактическая наполненность каналов перераспределения (объем присвоения) существенно различается между субъектами отношений.

В третьих. Традиционно, при рассмотрении факторов генерирующих инфляционный процесс, вычленяется доминирующий фактор – заработная плата наемных работников. Утвердилось устойчивое мнение, что именно в процессе распределения национального дохода рост заработной платы (сверх роста производи-

тельности труда) предопределяет и стимулирует развитие инфляции. В процессе распределения национального дохода, вновь созданной стоимости, конечно же, принимают участие и другие социальные группы. Каждая из групп претендует на получение своей доли. И она (эта социальная общность) долю эту получает. В приведенных выше высказываниях перечисляются различные социальные общности, но далеко не все. С тем, что бы упорядочить рассматриваемое множество отношений по поводу распределения национального дохода, необходимо их структурировать. Классифицировать структуру социальных общностей можно по-разному, в зависимости от выбранных критериев. За базовый критерий примем форму получения дохода. С известной степенью условности у нас получились следующие парные композиции: «Основная форма получения дохода» – «Социальная общность/институт».

1. «Налоги» – «Государство/институты/казна».
2. «Рента» – «Земельная собственность/недвижимость/обладатели титула/институты/физические лица».
3. «Предпринимательский доход» – «Бизнес/предприниматель/акционер».
4. «Заработная плата» – «Население/наемный работник/профсоюзы».
5. «Процент» – «Финансовый институт/собственник/ТОП менеджмент/корпорации/население».
6. «2,3,5» – «Серый»/«черный» бизнес/«параллельная экономическая/финансовая системы».
7. «2.3.4,5» – «Коррупция»³ (как социально-экономическое явление)/физические лица».

Именно эти социальные общности (социально-экономические институты), их взаимодействие и взаимобусловленность, степень «накала» этих отношений и, как следствие, уровень оказываемого социального давления, применяемые механизмы⁴ (их оптимальность) обеспечения устойчивости экономических и финансовых систем, все это предопределяет и формирует «питательную» среду формирования и развития инфляции.

В поисках ответа на вопрос о природе инфляции, конечно же, необходимо обратиться и к российским академическим работам. Поскольку именно академические учебники должны представлять собой тот критически осмысленный, исторически выверенный и системно обобщенный «кладец» знаний скрупулезно собранный предшествующими поколениями изыскателей, исследователей, ученых. Именно на базе лучших академических учебников формируется теоретическое осмысление достигнутого, и закладываются фундаментальные теоретические

¹ См., к примеру, Красавина Л.И. Актуальные проблемы инфляции и ее регулирование в России: системный подход // Деньги и кредит. – № 3. – 2011. – С. 19–28.

² Подробнее см. Новашина Т.С. Финансовые механизмы разрешения глобального противоречия «кредиторы» – «должники» // Вестник Финансовой академии. – № 5. – 2010. – С. 22–27.

³ Говоря о «коррупции» следует особо отметить монографию С.С. Сулакишина. Об инфляции «не по Кудрину». – М.: Научный эксперт, 2009. – 168 с. В главе 3 «Феноменология и природа инфляции» и непосредственно в главе 4 «Антиинфляционная политика», автор среди факторов инфляции вычленяет особо «инфляцию коррупционного происхождения» (с. 78).

⁴ О структуре финансовых механизмов подробнее см.: Новашина Т.С. Финансовые механизмы разрешения глобального противоречия «кредиторы» – «должники» // Вестник Финансовой академии. – 2010. – № 5. – С. 22–27. Новашина Т.С. Евразийская резервная система – финансовые механизмы функционирования // Вестник РЭА. – 2010. – № 5 (35). – С. 51–57.

основы будущего созидательного (а возможно и деструктивного) действия у верных почитателей этой академической науки. Из достаточно большого количества академических учебников, излагающих проблемы денег, кредита, инфляции, и изданных в России в последнее десятилетие, мы остановили свой выбор на учебнике Финансовой университета при Правительстве Российской Федерации «Деньги, кредит, банки»¹. Поскольку этот учебник написан людьми, преподавателями кафедры «Банковское дело», «имеющими значительный научной и педагогической работы в учебных заведениях, опыт работы в банках, подготовившими ряд книг: монографий, учебников ... традиционно кафедра является базовой ... по специальности «Финансы и кредит»², а сам учебник рекомендован УМО по образованию в области финансов для студентов высших учебных заведений. Позиция авторов достаточно ярко и вполне определенно заявлена в образном высказывании: «Деньги и кредит представляют собой сложные организмы, они порождают сложные экономические связи, способны как облегчить обмен, так и создать определенные преграды на пути движения продукта»³. В этой связи приведем, может быть излишне развернуто, важные для понимания сути двух интересующих нас «загадок», утверждения: что представляют собой «сущность инфляции» и «природа инфляции».

«Сущность инфляции экономисты трактуют по-разному:

- как переполнение каналов денежного обращения избыточными бумажными деньгами, вызывающими их обесценение по отношению к золоту, товарам, иностранной валюте, сохраняющей прежнюю реальную ценность или обесценившейся в меньшей степени;
- как любое обесценение бумажных денег;
- как повышение общего уровня цен;
- как многофакторный процесс, не имеющий однозначного толкования.

Хотя внешним признаком инфляции чаще всего является повышение цен. Она представляет собой сложный социально-экономический процесс, свидетельствующий о разбалансированности хозяйства страны. *Глубинные причины инфляции находятся как в сфере обращения, так и в сфере производства и очень часто обуславливаются экономическими и политическими отношениями в стране»*⁴. И далее о **перераспределительном** процессе: «При инфляции ... меняется структура цен, и национальный доход перераспределяется не только между сферами воспроизводства и отраслями народного хозяйства, но и между группами населения»⁵.

И о доминирующих факторах: «инфляция в России – не столько денежный феномен, сколько обусловлена особенностью российской экономики. Обесценение денег в России происходит не по причине излишка денег в обращении, а из-за монопольного взвинчивания цен посредническими, порой мафиозными структурами, спекулятивной игры на понижение курса рубля»⁶.

И наконец, результирующее утверждение: «инфляция в России имеет **немонетарную природу** (курсив наш)»⁷. После такого вывода, логически оправдано, следует отдельный и априори весьма важный раздел, но, к сожалению, крайне незначительного объема: «Основные направления антиинфляционной политики»⁸. Остановимся подробнее на каждом, из приведенных нами, утверждений.

Утверждение первое. «Сущность инфляции». Да действительно, мы можем констатировать, что в экономической литературе, и в том числе научной, встречается значительная пестрота определений инфляции, претендующих на раскрытие ее сути. С нашей точки зрения ни одно из приведенных в учебнике трактовок («экономисты трактуют») не может претендовать на раскрытие сути инфляции. Это относится и к заключению авторов: «Она представляет собой сложный социально-экономический процесс, свидетельствующий о **разбалансированности** хозяйства страны (курсив наш)». Хотя это утверждение и не раскрывает сути инфляции, само по себе оно представляет весьма ценное, для понимания феномена инфляции, утверждение.

Во-первых, инфляция рассматривается, не как это часто трактуется – инфляция это «экономический» процесс», а как «социально-экономический процесс». Таким образом, мы можем и должны рассматривать инфляцию как процесс, опосредующий значительно **более широкий пласт общественных отношений**. Для нас это весьма важно, поскольку данное понимание инфляции (признание за инфляцией «социальной» компоненты) предопределяет, и вычленение, и систематизацию факторов ее обуславливающих, и **более системно** «компонует» **структуру антиинфляционной политики**. В силу этого антиинфляционная политика должна так же рассматриваться как социально-экономическое явление, а не исключительно только как экономическое⁹. В свое время мы подробно остановились на данном «заблуждении» и показали всю несостоятельность и односторонность подобной точки зрения. Более того, мы сформулировали и обосновали наше видение, и наше понимание антиинфляционной политики как социально-экономического явления: «Единая государ-

¹ Деньги. Кредит. Банки / кол. авт.; под. ред. О.И. Лаврушина. – М.: КРОНУС, 2011/2014. – 320 с.

² Там же, с. 10.

³ Там же, с. 9.

⁴ Там же, с. 100.

⁵ Там же, с. 101.

⁶ Там же, с. 109.

⁷ Там же, с. 109.

⁸ Там же, с. 110–112.

⁹ Рассмотрению антиинфляционной политики как чисто «экономического» явления посвящена, в частности, статья: Кудрин А.Л. Инфляция: российские и мировые тенденции // Вопросы экономики. – 2007. – № 10. – С. 4–26.

ственная антиинфляционная политика – это политика, которую проводит государственная власть, обеспечивая, в конечном итоге, стабильность национальной денежной единицы. Единая государственная антиинфляционная политика – это **социально-экономическая** политика государства, направленная на *нормализацию* (восстановление) *функционирования национальной денежной системы*, *сохранение* (восстановление) *покупательной способности национальной валюты*¹. Но подробнее на результатах этого вывода мы остановимся в дальнейшем. В контексте данного рассуждения отметим лишь следующее. Такое видение и понимание антиинфляционной политики базируется на новых методологических подходах, разработанных нами специально в рамках исследования устойчивости финансовых систем. Это позволило нам сформулировать шесть ключевых постулатов, лежащих в основе новой парадигмы формирования единой государственной антиинфляционной политики².

Во-вторых. Инфляция «свидетельствует о разбалансированности хозяйства страны». Говоря другими словами, инфляция свидетельствует о «болезни», и чем выше темпы инфляции, тем эта «болезнь» более серьезна. Что эта за болезнь, ответа в приведенном контексте нет. Но нам предстоит найти ответ и на этот вопрос, и мы попытаемся на этот вопрос ответить.

С тем, что составить более точное представление о противоречивости и неоднозначности понимания сути инфляции, в дополнение к сказанному, приведем последовательно ряд определений этого феномена и проанализируем их сущностное начало.

– «Инфляция – **нарушение действий законов денежного обращения**, что **вызывает** расстройство государственной кредитно-денежной системы: явный или **скрытый рост цен**, натурализация процессов обмена (бартерные сделки), снижение жизненного уровня населения» (курсив наш)³.

– «Инфляция – **повышение** общего уровня **цен**» (курсив наш)⁴.

– «Инфляцию можно определить как **устойчивое продолжительное снижение покупательной способности денег вследствие общего роста цен**» (курсив наш)⁵.

– «Инфляция представляет собой **обесценение денег, падение их покупательной способности, вызываемое повышением цен**, товарным дефицитом и снижением качества товаров и услуг» (курсив наш)⁶.

Определений сущности «инфляции» множество. Причем это множество – весьма пестро.

Прежде всего, отметим, что **«причинно-следственные»** связи – **противоположны**. У В. Усова, с одной

стороны, и у С. Моисеева и О. Лаврушина, с другой. Это, во-первых. Во-вторых. **Динамические** характеристики – **различны**. По С. Моисееву инфляция это **«продолжительное снижение покупательной способности денег»**. По О. Лаврушину – **«падение их покупательной способности»**. В третьих. **Сущностное бытие** – **многообразно**:

– «нарушение действий **законов денежного обращения**»;

– «повышение общего **уровня цен**»;

– «снижение **покупательной способности денег**»;

– «**обесценение денег**».

Ключевыми критериями в этом многообразии выступают три. Причинно-следственные связи. Законы денежного обращения. Покупательная способность денег. С нашей точки зрения все эти критерии важны для понимания сути инфляции, и ее природы.

Утверждение второе. «При инфляции ... **меняется структура цен**». Очень точное, с нашей точки зрения, замечание. Но неоправданно упускаемое из виду исследователями феномена «инфляция». И в тексте учебника мы сталкиваемся с этим же обстоятельством. Тут же, сразу же по тексту речь идет о «перераспределительном процессе» (и это утверждение, с нашей точки зрения, абсолютно верное). Исследователи, как правило, «оставив» в стороне «структуру цен» (или же вовсе «не подозревая» о существовании подобного факта), именно феномену «перераспределение» уделяют свое основное внимание (и это мы могли отметить по приводимым выше многочисленным цитатам и высказываниям). «Перераспределение» – важнейшая характеристика инфляции, но нас интересует, в данный момент, не столько особенности проявления инфляции, сколько суть и природа этого феномена. И именно «изменение структуры цены» может дать нам ключ к пониманию природы инфляции.

И наконец, результирующее утверждение. «Инфляция в России имеет **немонетарную природу**».

При этом следует особо подчеркнуть, что в работах российских исследователей, особенно молодых, начинающих, положение «инфляция в России имеет **немонетарную природу**» априори выступает основополагающей доминантой в их исследованиях феномена «инфляция». К примеру, в диссертационном исследовании «Антиинфляционная политика в условиях постсоциалистических преобразований» автор, не приводя особых аргументов, и, по сути, повторяя основные положения рассматриваемого нами академического учебника, в качестве одного и основополагающих выводов утверждает: «установлено, что **инфляция не является**

¹ Новашина Т.С. Проблемы обеспечения устойчивости финансовых систем: вопросы методологии исследования // Вестник РЭА. – 2011. – № 4 (40). – С. 43–47.

² Там же.

³ Усов В.В. Деньги. Денежное обращение. Инфляция. Учебное пособие для вузов // Банки и биржи. – 1999. – С. 101–102.

⁴ Макконелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т. Пер. с англ. 11-го изд. Т. 1. – М., 1995. – С. 163–164.

⁵ Моисеев С.Р. Инфляция: современный взгляд на вечную проблему. – М.: Маркет ДС, 2004. – С. 10.

⁶ Деньги. Кредит. Банки. Экспресс-курс: учебное пособие / под ред. О.И. Лаврушина. 4-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2010. – С. 99.

ся чисто денежным феноменом ... ее природа связана с **разбалансированностью** экономики (курсив наш)». (См. Урюпина А.А. Автореферат диссертации на соиск. уч. степени к.э.н. – М., 2008). Однако повторяя, вольно или невольно, положение вышеприведенного академического учебника о «разбалансированности», автор этим и ограничивается. Не раскрыв, ни «природы» инфляции, ни содержания этой самой «разбалансированности». Не раскрыв, несмотря на то, что именно это «содержание» и должно, и могло бы наполнять конкретными процедурами формируемую начинающим автором «антиинфляционную политику», как конечную цель своего диссертационного исследования.

Следует особо отметить, и это наша позиция, что инфляция, и в России, и вообще везде, в любых экономических юрисдикциях – это монетарный (денежный) феномен. Можно полагать, что с появлением денег как таковых появилась и инфляция. Правда, пока в зародыше, в своей потенции. Эта потенция заключается в самом факте существования денег как таковых. Образно говоря: «есть деньги – есть инфляция, нет денег – нет инфляции». Потенциальная возможность инфляции заложена в **функциональном бытии денег**. В процессе реального кругооборота денег и выполнения деньгами тех или иных функций и, прежде всего, меры стоимости, средства обращения, средства платежа, потенция может превратиться в реальный инфляционный процесс, процесс снижения социальной ценности денег. Многообразие причин (факторов) обуславливающих формирование, развитие и протекания инфляционного процесса весьма велико¹. Системное осмысление данного многообразия, осознание их (факторов) причинно-следственной обусловленности неизбежно порождает вопрос о природе инфляции. Ответ на этот вопрос, говоря словами Аристотеля, лежит в определении сущего как такового. А для этого необходимо определить первые причины, раскрывая суть бытия вещей², и прежде всего «начало движения».

Обеспечение устойчивости финансовых систем многофакторный процесс. На практике, для обеспечения приемлемой устойчивости финансовых систем, в том числе и финансовых рынков, нацелен целый ряд предметных государственных политик, осуществляемых, как правило, **монетарными властями**. Все эти политики (и не только они) должны входить, как мы полагаем, в форме обязательных, непреложных компонент в состав **единой государственной антиинфляционной политики**.

Почему – **антиинфляционная**? И почему – единая? На эти далеко не праздные вопросы, несомненно, отве-

ты даны будут, в том числе, и в наших дальнейших исследованиях, по крайней мере мы на это нацелены. Однако в контексте методологии исследования устойчивости финансовых систем отметим одно принципиально важное обстоятельство. Это касается понимания монетарными властями сути антиинфляционной политики.

Единая государственная антиинфляционная политика – это политика, которую проводит государственная власть, обеспечивая, в конечном итоге, стабильность национальной денежной единицы. Единая государственная антиинфляционная политика – это **социально-экономическая** политика государства, направленная на **нормализацию** (восстановление) **функционирования национальной денежной системы, сохранение** (восстановление) **покупательной способности национальной валюты**. Таково наше видение и понимание государственной антиинфляционной политики.

В контексте методологии исследования устойчивости финансовых систем необходимо особо подчеркнуть, что единства взглядов на сущность, а отсюда и на содержание, государственной антиинфляционной политики в российской экономической науке и, как прямое следствие, в практике государственного управления не существует. В этом отношении весьма показательной является позиция А.Л. Кудрина, высказанная им в статье, опубликованной в *ведущем российском теоретическом и научно-практическом журнале* института экономики РАН «Вопросы экономики». На страницах журнала А.Л. Кудрин выступил не как заместитель председателя правительства РФ и министр финансов РФ, а как независимый исследователь и ученый. А.Л. Кудрин в 1988 году защитил кандидатскую диссертацию (диссертация посвящена **антимонопольной политике** и развитию конкуренции в условиях рыночного хозяйства – «Сравнимость в **механизме реализации** отношений экономического соревнования»). При этом следует заметить, что Министерство финансов выступает учредителем и издает профильный (по теме публикации А.Л. Кудрина) научно-практический журнал «Финансы». Журнал в том числе «освещает вопросы теории, методологии и практики финансов». А.Л. Кудрин, как министр, несомненно, имел свободный и неограниченный доступ на страницы журнала «Финансы» с любой (профильной) информацией для изложения своей позиции (и чиновника, и ученого).

Антиинфляционная политика, в понимании А.Л. Кудрина, «в широком смысле – это **экономическая политика** правительств и центральных банков, опирающаяся на **классические меры денежно-кредитного ре-**

¹ Систематизация и классификация факторов инфляции предпринималась исследователями неоднократно. Многообразие концепций систематизации и классификации основано, как правило, на наличие различных денежных теорий. Более того, в силу устойчивой и ставшей привычной пестротой взглядов в теорию инфляции прочно вошел ряд понятий искажающих представление о инфляции, затрудняющих ее осмысление как денежного феномена. Очередная попытка систематизации инфляционных факторов представлении проф. Красавиной (см. Актуальные проблемы инфляции и ее регулирование в России: системный подход // Деньги и кредит. – № 3. – 2011. – С. 19–28).

² К первым причинам по Аристотелю, как известно, относятся: форма, материя, начало движения и цель (см. Аристотель. Метафизика. Книга пятая. Глава четвертая. [Эл. ресурс]).

зулирования, взвешенную *бюджетную стратегию* в обеспечении низкого целевого уровня инфляции... в узком смысле слова ... *реагирование денежных властей* на высокий уровень инфляции, то есть на допущенные неэффективные действия (курсив, наш)¹.

Структурное понимание антиинфляционной политики (основные ее компоненты) автором, и он на это обращает особое внимание, базируется на подходах, проповедуемых **Международным банком расчетов**. В эту структуру входят: **политика доходов** (суть данной политики – регулирование *заработной платы*); **антимонопольная политика** (предлагаемый основной инструмент – *длительное и масштабное ограничение денежной массы*); **структурная политика** (основной вектор – *отраслевое перераспределение ресурсов*); **фискальная политика** (центральная задача – *нейтрализация циклических колебаний*); **денежно-кредитная политика** (текущая задача – переключение на режим инфляционного таргетирования). Автор особо подчеркивает: «Режим денежно-кредитной политики инфляционного таргетирования принято считать наиболее эффективным в борьбе с инфляцией»².

Вот, пожалуй, и все. При этом, рекомендуемый автором (со ссылкой на Международный банк расчетов), основной процедурный управленческий компонент – «более быстрая и жесткая *реакция* со стороны денежных властей на повышение цен (курсив, наш)».

Традиционно наше сознание, воспринимая различные *социально-экономические модели*, объясняющие природу, характеризующие особенности разворачивания общественных отношений, и *теоретические догмы* их обосновывающие, оценивает данные модели как естественные, необходимые, неизбежные, привнесенные в жизнь человека неким «высшим» смыслом. Вслед за этим, осознанно или нет, человек, отдельный индивид в личном, или общественном поведении, какую бы функцию он при этом ни выполнял, и какой бы социальный статус ни занимал, превращает данные *теоретические догмы* в устойчивые стереотипы своего сознания, а далее, неизбежно, трансформирует эти догмы в каждодневные поведенческие реакции. Так возникает массовое, устойчивое общественное поведение. В таких условиях, и с тем набором *теоретических догм*, которые все еще довлеют над сознанием управленческой элиты, эффективно решить задачи обеспечения устойчивости функционирования национальной финансовой системы, как показывает практика, не представляется возможным. Противоречивость предлагаемых, а главное, принимаемых правительствами решений предопределяет необходимость

переосмысления устоявшихся социально-экономических стереотипов и теоретических догм³.

Методология исследования устойчивости финансовых систем, и прежде всего, инфляционных процессов, а вслед за этим и новая парадигма формирования единой государственной антиинфляционной политики должны базироваться, с нашей точки зрения, на ряде постулатов.

Первый постулат. Понимание единой государственной антиинфляционной политики как социально-экономической политики государства, связанной с *обеспечением условий оптимального функционирования национальной денежной системы*.

Денежная система, по той роли которую она выполняет в экономической жизни современного общества, по своему структурно-системному построению, рассматривается нами существенно шире и по численному, и по функциональному набору элементов ее образующих, чем это традиционно принято в академической науке⁴. Несмотря на то, что конституционное требование закрепляет за Банком России исключительное право эмиссии национальной валюты, мы полагаем, что ЦБ РФ является не единственным институтом, призванным обеспечить надлежащее функционирование национальной денежной системы. Поскольку устойчивость национальной валюте придает, прежде всего, наличие негласного социального консенсуса между Правительством и хозяйствующими субъектами, уверенность хозяйствующих субъектов в дееспособности Правительства принимать необходимые и достаточные решения, в дееспособности Правительства реализовывать эти решения оптимально, с точки зрения ресурсного обеспечения и достигнутого результата. Таким образом, дееспособное **Правительство** и функционирующие исправно его **соответствующие** многообразные **институты**, являющие собой приложение сил **национальной** политической и управленческой **элиты**, неизбежно образуют важнейшую в условиях современной России институциональную компоненту, обеспечивающую «оптимальность функционирования национальной денежной системы».

Второй постулат. Понимание, и вслед за этим признание, инфляции мощным перераспределительным процессом, *процессом перераспределения общественного богатства между субъектами социально-экономических отношений*.

Признание за инфляцией «перераспределительной» функции не является в теории оригинальным и исключительным суждением. Эту функцию признают за инфляцией многие исследователи, однако, далеко не все. Уместным, в этой связи, будет упоминание образного

¹ Кудрин А.Л. Инфляция: российские и мировые тенденции // Вопросы экономики. – 2007. – № 10. – С. 21.

² Там же, с. 22.

³ Новашина Т.С. Финансовые механизмы разрешения глобального противоречия «кредиторы» – «должники» // Вестник финансовой академии. – 2010. – № 5. Новашина Т.С. Евразийская резервная система – финансовые механизмы функционирования // Вестник российской экономической академии им. Г.В. Плеханова. – 2010. – № 5.

⁴ См. многочисленные академические учебники по дисциплине «Деньги. Кредит. Банки», в частности, одноименный учебник, сформированный (составленный) преподавателями и сотрудниками Финансового университета при Правительстве РФ (М.: КНОРУС, 2014).

выражения Дж. Кейнса, сравнившего инфляцию с насосом, перекачивающим доход от одного субъекта экономических отношений к другому.

Третий постулат. «Мощность» процесса инфляции в той или иной социально-экономической системе обусловлена, прежде всего, *спецификой национальных факторов «воздействия»*.

Чем мощнее протекает инфляция, тем ярче проявляется ее национальная специфика. К примеру, в начале 1990-х годов, мы полагаем, одним из ключевых инфляционных факторов в России выступала недееспособная платежная система. Старые связи и процедуры были уже разрушены, а новые не были еще приведены в дееспособное состояние. Конечно, факторное воздействие формирующее «мощность» инфляционного процесса многообразно, но в каждый исторический период времени, в каждой отдельно взятой экономической юрисдикции доминируют свои, присущие толь данной системе факторы. С течением времени, благодаря усилиям Банка России и не только¹, дееспособность платежной системы была восстановлена. Этот фактор сначала потерял свое доминирующее влияние, а затем перешел в разряд второстепенных. Позицию доминанты исторически занимает другая причина. Сила ее воздействия, определяющая мощность инфляции, может быть различной. Как превосходящей прежнюю причину, так и существенно ей уступающей. Говоря иными словами, и используя для этого, к примеру, индекс инфляции можно утверждать, что абсолютное значение данного индекса может изменяться от базовой величины, скажем в 10%, как в сторону увеличения – 12%, или более того – 20%, так и в сторону уменьшения – 8%, или даже – 5%. Но факторная доминанта все равно остается. В качестве примера, назовем, с нашей точки зрения, факторные доминанты, обуславливающие инфляцию в России. Начало 90-х – это ненадлежащая дееспособность платежной системы. Сегодня экономическая ситуация генерирует иную доминанту. Этой причиной выступает «волюнтаризм» как логическая основа системы ценообразования. Сложившаяся практика ценообразования на товары и услуги в РФ предполагает полный или почти полный отказ от научной обоснованности этого процесса. Правительство РФ, в ряде случаев, обязывает товаропроизводителей, при формировании цен на товары и услуги использовать экономически обоснованные подходы, однако «обоснованность» используемых отраслевых методик требует серьезной, независимой экспертизы. Цена, как правило, устанавливается «произвольно», исходя из соображений субъективного характера, т.е. полностью зависит от воли и желания лиц, являющихся бенефициарами, выгодополучателями в данном процессе.

Четвертый постулат. Анализ *причин*, обуславливающих инфляцию, и, как *следствие*, определение доминант этого перераспределительного процесса, в целях принятия *эффективных мер защиты* наиболее «уязвимых» элементов социально-экономической системы, должны строиться на базе **системно – функционального метода** исследования².

Пятый постулат. Антиинфляционная политика как системное явление включает комплекс взаимообусловленных компонент – различных предметных политик. Перечень этих предметных политик определяется *природой инфляции*.

В состав антиинфляционной политики, как ее содержательное наполнение и развертывание, могут входить, как традиционно применяемые монетарными властями предметные политики: бюджетная политика, денежная политика, кредитная политика, фискальная политика, так и крайне необходимые, но несколько «отстоящие» и относительно «независимые». Некоторые из этих «независимых» политик перечисляет, к примеру, в своей монографии А.В. Улюкаев: «политика в области регулирования цен и тарифов на услуги естественных монополий, реформирования системы субсидирования цен на социальные услуги (ЖКХ, общественный транспорт), налоговая политика, таможенная политика»³. Несмотря на то, что, к примеру, фискальная политика традиционно входит в «антиинфляционный» набор монетарных властей, с точки зрения Центрального банка эта политика является сторонней. Это обстоятельство обязывает иметь при формировании и реализации единой государственной антиинфляционной политики эффективные интеграционные механизмы, посредством которых только и возможно реализовать декларируемое «единство», заложенное в ЕГДКП.

Шестой постулат. Природа инфляции заложена в дисфункции денег.

Этот постулат является фундаментальным постулатом, краеугольным камнем теории инфляции и, как следствие, формируемой властями антиинфляционной и денежно-кредитной политики.

С учетом результатов последних научных исследований, раскрывающих характеристики «этапов эволюции системы теорий денег»⁴, можно утверждать, что произошел переход от неоклассического этапа (сер. XIX в. – сер. XX в.), в рамках которого сущность денег трактовалась как *«покупательная способность»*, к постнеоклассическому (сер. XX в. – наст. вр.), в рамках которого сущность денег трактуется как *«социальная ценность»*.

Вслед за констатацией данного факта, и предвосхищая возможные возражения оппонентов касатель-

¹ См., к примеру, Федеральный Закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».

² Подробнее см. В.И. Карпунин. Методология исследования устойчивости финансовых систем (введение в проблему) // Банковские услуги. – 2012. – № 2. – С. 8–11.

³ Улюкаев А.В. Современная денежно-кредитная политика: проблемы и перспективы, 2-е изд. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2010. – С. 10–11.

⁴ Базулин Ю.В. Происхождение и природа денег: научное издание / Ю.В. Базулин. – СПб.: СПбГУ. 2008. – 246 с.

но «неизменности бытия сути вещей», следует отметить, что в приведенных нами трактовках понятия сути денег, меняется не «суть вещей» как таковая, а видоизменяется наше осознание и, как следствие, наше понимание содержательной глубины денег как повсеместного явления нашей жизни. Новое понимание денег, как «рыночной формы универсального требования на долю богатства общества», позволяет нам перейти на иную ступень постижения сути денег, как социально-экономического феномена. Суть денег в этом обновленном и углубленном восприятии раскрывается для нас иначе, чем было прежде. Именно раскрывается для нас, для нашего восприятия, но не меняется сама по себе. Здесь уместно напомнить повсеместное заблуждение касательно поиска сущностей окружающего нас мира. Речь идет о так называемой «пятой» сущности – эфире, получившей в дальнейшем самостоятельное содержательное бытие в форме образного выражения «квинтэссенция»¹.

Подводя итоги, обоснования необходимости пересмотра методологии формирования антиинфляционной и денежно-кредитной политики отметим следующее. В наиболее продвинутом понимании сущность инфляции трактуется как «устойчивое продолжительное **снижение покупательной способности денег** (курсив, наш)»². В этом определении отражены итоги последовательного изменения понимания сути инфляции и, как следствие, пересмотра ее трактовки³. Сегодня, отмечаемые многими исследователями «многообразие» факторного воздействия на динамику устойчивости национальных денежных систем, и, в связи с этим, необходимость поиска адекватных мер воздействия в виде, прежде всего, разработки национальной антиинфляционной политики, позволяет нам утверждать следующее.

Сущность инфляции следует рассматривать как устойчивое «**снижение социальной ценности денег**». А **природа** инфляции заложена в **дисфункции денег**. Искажающее воздействие «многообразия» факторов на выполняемые деньгами функции: меры стоимости, средства обращения, средство платежа, средства накопления, мировых денег предопределяет критерии антиинфляционной и денежно-кредитной политики России. Эти критерии – «**снижение социальной ценности денег**» и «**перераспределение общественного богатства** между субъектами социально-экономических отношений» должны предопределять перечень и социально-экономическое содержание мероприятий, составляющих основу различных предметно-функциональных политик, предопределять количественные и качественные параметры инструментария ДКП Банка России, обеспечиваю-

щих, в своем системном единстве, реализацию ключевые функции Банка России – защиту национальной валюты и обеспечение устойчивого функционирования национальной денежной системы.

Литература

1. *Аристотель*. Метафизика. [Электронный ресурс].
2. *Аристотель*. Физика. Книга вторая. [Электронный ресурс].
3. *Базулин Ю.В.* Происхождение и природа денег: Научное издание / Ю.В. Базулин. – СПб.: СПбГУ, 2008.
4. Деньги. Кредит. Банки / кол. авт.; под. ред. О.И. Лаврушина. – М.: КРОНУС, 2011.
5. *Илларионов А.* Природа российской инфляции // Вопросы экономики. – 1995. – № 3.
6. *Карпунин В.И., Новашина Т.С.* Евразийская резервная система: предпосылки создания и развития // Современная конкуренция. – 2009. – № 1, 4.
7. *Красавина Л.И.* Актуальные проблемы инфляции и ее регулирование в России: системный подход // Деньги и кредит. – 2011. – № 3.
8. *Кудрин А.Л.* Инфляция: российские и мировые тенденции // Вопросы экономики. – 2007. – № 10.
9. *Моисеев С.Р.* Инфляция: современный взгляд на вечную проблему. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшен», 2004.
10. *Новашина Т.С.* Проблемы обеспечения устойчивости финансовых систем: вопросы методологии исследования // Вестник РЭА. – 2011. – № 4 (40).
11. *Новашина Т.С.* Финансовые механизмы разрешения глобального противоречия «кредиторы» – «должники» // Вестник финансовой академии. – 2010. – № 5.
12. *Новашина Т.С.* Евразийская резервная система – финансовые механизмы функционирования // Вестник российской экономической академии им. Г.В. Плеханова. – 2010. – № 5.
13. *Улюкаев А.В.* Современная денежно-кредитная политика: проблемы и перспективы, 2-е изд. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2010.

References

1. Aristotle. Metaphysics. [Electronic resource].
2. Aristotle. Physics. The second book. [Electronic resource].
3. Bazulin Yu.V. (2008) The origin and nature of money: Scientific publication.
4. Money. Credit. Banks. / aut.; under the. Ed. O.I. Lavrushina. 2011.
5. Illarionov A. (1995) Nature Russian inflation. *Problems of Economics*, no 3.
6. Karpunin V.I., Novashina T.S. (2009) Eurasian Reserve: Background and development. *The current competition*. No 1, 4.

¹ См. к примеру, «Царство Квинтэссенции» – вымышленная страна в «Пантагрюэле» Франсуа Рабле. Или «Квинтэссенция социализма» (Die Quintessenz des Sozialismus, 1879) – книга немецкого экономиста и социолога Альберта Шеффеле.

² *Моисеев С.Р.* Инфляция: современный взгляд на вечную проблему. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшен», 2004. – С. 10.

³ См., к примеру, Деньги. Кредит. Банки / кол. авт.; под. ред. О.И. Лаврушина. – М.: КРОНУС, 2011. – С. 100.

7. Krasavina L.I. (2011) Actual problems of inflation and its regulation in Russia: a systematic approach. *Money and Credit*. No 3.
8. Kudrin A.L. (2007) Inflation: Russian and global trends «Problems of Economics», no 10.
9. Moiseev S.R. (2004) Inflation: a modern view on the eternal problem.
10. Novashina T.S. (2011) Issues of sustainability of financial systems: research methodology. *Bulletin CEA*. No 4 (40).
11. Novashina T.S. (2010) Financial mechanisms for resolving global conflicts «creditors» – «debtors». *Bulletin of Financial Academy*. No 5.
12. Novashina T.S. (2010) Eurasian Reserve – financial mechanisms of functioning. *Bulletin of the Russian Academy of Economics of G.V. Plekhanov*. No 5.
13. Ulyukaev A.V. (2010) Modern monetary policy: problems and prospects.

УДК 332.1, 331.5

И.В. Новикова

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

Дальневосточные гарантии государства, как инструмент развития территории

Аннотация

Цель работы. Дальневосточные гарантии государства были разработаны и применялись в Советском Союзе с целью компенсирования сложных природных условий проживающему населению. После перехода к рынку данные гарантии легли бременем на работодателя и повысили цену труда работника.

Материалы и методы. В данной статье приводится приблизительный расчет вариантов использования дальневосточных гарантий с позиции содействия развитию Амурской области.

Результат. Важным условием реализации предложенных вариантов является финансирование всех явных и неявных издержек из федерального бюджета иначе смысл их теряется, так как бремя гарантий снова возвращается на дальневосточников.

Заключение. Внедрение данных вариантов предоставления дальневосточных гарантий будет способствовать реальному содействию подъему экономики, решения проблем депопуляции и повышение уровня жизни в регионе.

Ключевые слова: дальневосточные гарантии, номинальная заработная плата, занятость, социальный налог, налог на доходы физических лиц, затраты бюджета.

I.V. Novikova

PhD of Economics, Head of the
Department of World and Regional
Economics Moscow Academy of
Business under the Government
of Moscow, Blagoveschensk Branch
e-mail: irakrasa@mail.ru

The Far Eastern compensatory markup of wage as a tool for development of the territory

Abstract

Purpose of the work. Far state guarantees have been developed and applied in the Soviet Union in order to compensate for complex natural conditions resident population. After the transition to the market data guarantees laid a burden on the employer and the employee have increased the price of labor.

Materials and methods. This article provides an approximate calculation of the use cases from the perspective of the Far East guarantees the promotion of the Amur region.

Results. An important condition for the implementation of the proposed options is to finance all the explicit and implicit costs from the federal budget or else their meaning is lost, since the burden of guarantees returns to the Far East.

Conclusion. Implementation of these options provide guarantees Far East will contribute to the promotion of a real economic recovery, addressing depopulation and improve living standards in the region.

Keywords: The Far Eastern compensatory markup of wage; nominal wages, employment, social security tax, the tax on personal income, expenses budget.

Данная работа является продолжением исследования роли дальневосточных гарантий в развитии экономики соответствующего региона, представленного в работе С.И. Королевой, И.В. Новиковой «Дальневос-

точная надбавка – бонус или бремя для экономики Дальнего Востока?» [1].

Исторически дальневосточные регионы были искусственно заселены мигрантами из других территорий. Го-

сударство, имея геополитический интерес в освоении и обживании приграничных территорий, разрабатывала и реализовывала всевозможные программы по стимулированию привлечения и закрепления населения. Одним из действенных инструментов являлись разнообразные государственные гарантии переселенцам и лицам уже проживающим на Дальнем Востоке. Финансовые затраты по осуществлению данных мероприятий перекладывались в целом на государство. Дальневосточники получали высокие заработные платы, при этом в цене продукции это никак не отражалось, так как она тоже устанавливалась и регулировалась государством.

С переходом к рыночным отношениям государственные гарантии легли бременем на дальневосточных работодателей, которые и так несут большие транспортные затраты, оплачивают высокие энерготарифы. При этом государство все больше поднимает вопрос о необходимости поддержки и развития Дальнего Востока, который продолжает характеризоваться депопуляцией населения и неконкурентоспособным производством.

В данной работе автором была предпринята попытка разработать предложения по наиболее эффективному использованию дальневосточных гарантий с целью стимулирования развития экономики региона и изменению миграционных настроений.

Предлагается четыре варианта использования дальневосточных гарантий.

Первый вариант предусматривает освобождение от налогообложения сумм, которые работодатели выплачивают работникам, выполняя требования государства. Также необходимо освободить работников от уплаты подоходного налога с полученных гарантий, так они предоставляются им в виде компенсационных сумм за проживание в сложных климатических условиях. В данном случае бюджет недополучит налоговые доходы. Если взять за основу данные российской статистики, то можно приблизительно рассчитать объем недополученных средств с одной стороны и снижение бремени с бизнеса и работников с другой. За основу расчета взяты статистические данные Амурской области за 2012 год [2].

Численность занятых (Чз) – 430,1 тыс. человек.

Среднемесячная начисленная номинальная заработная плата одного работника (НЗ) – 26789 руб.

Фонд оплаты труда (ФОТ) = Чз • НЗ = 430100 • 26789 = 11 521 948 900 руб.

Сумма дальневосточных гарантий (СДГ) = ФОТ • (30% + 20%) / 150% = 11521948900 / 3 = 3 840 649 633,33 руб.

20% – дальневосточная надбавка.

30% – районный коэффициент.

Сумма налоговых поступлений от СДГ:

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) за 1 месяц = 13% • СДГ = 499 284 452,33 руб.

Социальные налоги (в среднем) (СН) за 1 месяц = 30% • СДГ = 1 152 194 890 руб.

Недополученные средства в бюджет за 1 месяц = НДФЛ + СН = 1 651 479 342 руб.

Недополученные средства в бюджет за год = 19 817 752 104 руб.

Недополученные средства в бюджет с одного занятого за 1 месяц = 1651479342 / 430100 = 3839,76 руб.

Полученные средства в бюджет с одного занятого без учета дальневосточных гарантий = 26789 • 100 / 150 • (13% + 30%) = 7679,51 руб.

Численность дополнительных занятых, необходимых для покрытия недополученных доходов в бюджет = 1651479342 / 7679,51 = 215050 человек.

Данное количество занятых не может быть привлечено из числа безработных и теневого занятых, так как их в области недостаточно. Однако сокращение нагрузки с бизнеса приведет к росту его объемов производства и соответственно увеличению числа занятых. Повышение последнего показателя и уменьшение сумм, изъятых в виде НДФЛ расширит потребительские расходы и увеличит спрос на производимую продукцию. Следовательно, возрастут доходы предприятий и соответствующие налоговые поступления в бюджет.

Второй вариант предусматривает перенос финансирования государственных гарантий на расходы федерального бюджета. В данном случае государство не только недополучает налоговые доходы, но и несет существенные затраты.

Сумма дальневосточных гарантий (СДГ) в месяц = ФОТ • (30% + 20%) / 150% = 11521948900 / 3 = 3 840,65 млн руб.

За год сумма гарантий = 3840,65 • 12 = 46 087,8 млн руб.

Данная сумма не должна восприниматься полностью как новая нагрузка на бюджет, так как в 2012 году 35,6% занятых работали на предприятиях государственной и муниципальной форм собственности, то есть их цена труда уже оплачивалась бюджетом. Поэтому дополнительной нагрузкой можно считать:

(46087,8 – 46087,8 • 0,356) = 29680,54 млн руб.

Основным документом по развитию Дальнего Востока является Федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2013 года» [3], которое в 2013 году была продлена до 2018 года [4]. Цель, которая ставится в программе, является формирование необходимой инфраструктуры и благоприятного инвестиционного климата для развития приоритетных отраслей экономики Дальнего Востока и Забайкалья с учетом геостратегических интересов и обеспечения безопасности Российской Федерации.

Задачами Программы являются:

- закрепление населения в регионе путем сохранения и создания новых рабочих мест;
- снятие инфраструктурных ограничений развития экономики на региональном уровне;
- реализация ряда проектов, связанных с развитием инженерной инфраструктуры и социальной сферы.

В 2012 году 67837,06 млн руб. федеральных средств планировалось потратить на ряд мероприятий по раз-

витию рассматриваемых в ней регионов кроме г. Владивостока (по нему в программе отдельное финансирование). Если бы предложенный вариант по предоставлению гарантий был реализован, то размер гарантий для жителей Амурской области составил бы 43,75% от запланированной суммы на все регионы.

Третий вариант предусматривает предоставление государственных гарантий за счет бюджета только для занятых в приоритетных отраслях, которые стратегически важны в силу социальной значимости, или они могут стать точками роста и создадут мультипликативный эффект для развития области в целом. К таким отраслям можно отнести (это прописано в соответствующих программах развития региона) энергетику, транспорт, промышленность. Также мы отнесли к ним отрасли социальной сферы: образование, здравоохранение, культуру, без развития которых невозможно решить проблему депопуляции населения в Амурской области. Отрасль сельского хозяйства обеспечивает продовольственную безопасность, поэтому тоже должна быть поддержана государством (табл. 1).

Дальневосточные гарантии рассчитаем аналогично первому предложенному варианту (табл. 2).

Таким образом, расходы федерального бюджета по обеспечению государственных гарантий по приоритетным отраслям составят в месяц 2 433 207 тыс. руб. При этом государство недополучит налогов с данной суммы в форме НДФЛ и в форме социального налога в следующем размере (табл. 3).

Принимая на себя финансовые затраты по предоставлению дальневосточных гарантий, государство формирует реальные и вмененные издержки, связанные с отчислениями на эти цели бюджетных средств и недополучение налоговых доходов. Исходя из этого, можно определить общую сумму расходов государства от предложенного варианта (табл. 4).

В год данные затраты будут равняться $3479486000 \cdot 12 = 41\,753,84$ млн руб.

Затраты государства по первому и второму вариантам = $46\,087,8 + 19\,817,75 = 65\,905,55$ млн руб.

Расходы государства по приоритетным отраслям будут значительно меньше, чем при полном финансировании. При этом часть предприятий данных отраслей также являются государственной и муниципальной собственностью, поэтому уже имеют бюджетное финансирование.

Таблица 1

Численность занятых в данных отраслях в 2012 году

Сфера	Численность занятых, тыс. чел.	Средняя номинальная заработная плата, руб.
Сельское хозяйство, охота и лесоводство	56,1	16210,5
Обрабатывающие производства	25,7	21930,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	20,5	31246,7
Строительство	46,4	32409,2
Транспорт и связь	44,9	37348,4
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	28,7	38947,0
Образование	35,8	17088,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	31,7	19175,5
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	14,5	15966,5

Таблица 2

Величина дальневосточных гарантий по отраслям, тыс. руб.

Отрасль	ФОТ,	СДГ	ФОТ-СДГ
Сельское хозяйство, охота и лесоводство	909409,1	303136,4	606272,7
Обрабатывающие производства	563619	187873	375746
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	640557,4	213519,1	427038,2
Строительство	1503787	501262,3	1002525
Транспорт и связь	1676943	558981,1	1117962
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	1117779	372593	745185,9
Образование	611768,3	203922,8	407845,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	607863,4	202621,1	405242,2
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	231514,3	77171,42	154342,8
Итого	7 299 621	2 433 207	4 866 414

Таблица 3

Величина налоговых поступлений, тыс. рублей

Отрасль	НДФЛ	СН	Итого
Сельское хозяйство, охота и лесоводство	39407,73	90940,91	130348,6
Обрабатывающие производства	24423,49	56361,9	80785,39
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	27757,49	64055,74	91813,22
Строительство	65164,1	150378,7	215542,8
Транспорт и связь	72667,54	167694,3	240361,9
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	48437,09	111777,9	160215
Образование	26509,96	61176,83	87686,79
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	26340,75	60786,34	87127,08
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	10032,28	23151,43	33183,71
Итого	316316,9	729962,1	1046279

Таблица 4

Расходы государства по предоставлению дальневосточных гарантий, тыс. руб.

Отрасль	СДГ	Налоговые поступления	Итого
Сельское хозяйство, охота и лесоводство	303136,4	130348,6	433485
Обрабатывающие производства	187873	80785,39	268658,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	213519,1	91813,22	305332,3
Строительство	501262,3	215542,8	716805,1
Транспорт и связь	558981,1	240361,9	799343
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	372593	160215	532808
Образование	203922,8	87686,79	291609,6
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	202621,1	87127,08	289748,2
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	77171,42	33183,71	110355,1
Итого	2 433 207	1046279	3479486

Необходимо отметить, что сокращение расходов фирм и работников приведет к увеличению объема производства, снижению себестоимости продукции и соответственно повышению ее конкурентоспособности, а также росту потребительских расходов и повышению уровня и качества жизни местного населения.

Четвертый вариант направлен на предоставление государственных гарантий только фирмам, зарегистрированным как юридические лица Амурской области. Те компании, которые территориально располагаются в области, а зарегистрированы в других регионах, предоставляют гарантии своим работникам и платят с них налоги за свой счет. Это будет стимулировать регистрацию компаний по месту их расположения и соответственно не уводить налоги в другие территории. Работники также будут заинтересованы в трудоустройстве на региональных предприятиях.

Фирмы с иностранным участием или зарубежные компании предоставляют гарантии за свой счет. При этом государство может предоставить им льготу по налогообложению данных сумм, если они работают в приоритетных отраслях.

По законодательству Российской Федерации дальневосточные гарантии предоставляются всем работающим в данной территории лицам, независимо от гражданства. Для поддержки российского работника государство могло бы брать на себя затраты по обеспечению гарантий и освобождению от налогов. Работодатель, нанимающий иностранную рабочую силу, вынужден будет нести соответствующие издержки самостоятельно.

Важным условием реализации предложенных вариантов является финансирование всех явных и неявных издержек из **федерального** бюджета иначе смысл их теряется, так как бремя гарантий снова возвращается на дальневосточников. Внедрение данных вариантов предоставления дальневосточных гарантий будет способствовать реальному содействию подъему экономики, решения проблем депопуляции и повышение уровня жизни в регионе.

Литература

1. Королева С.И., Новикова И.В. Дальневосточная надбавка – бонус или бремя для экономики Дальнего

Востока? // Вестник Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. – 2013. – № 3.

2. Ермоловская О.Ю., Евстропов Н.А. Динамика российского рынка коммерческой недвижимости в разрезе различных секторов предпринимательской деятельности. // Вестник Академии. – 2013. – № 3. – С. 43–46.

3. Амурский статистический ежегодник 2013: Статистический сборник / Амурстат-Б, 2013. – 556 с.

4. Федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2013 года» Указ Президента Российской Федерации от 22 сентября 1992 г. № 1118, Постановление Правительства РФ от 15 апреля 1996 г. № 480.

5. Федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года» Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 1996 г. № 480 (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 2013 г.).

6. Чернухина Г.Н. Влияние интеллектуального потенциала на инновационные процессы // Вестник академии научный журнал. – 2014. – № 3.

References

1. Koroleva S.I., Novikova I.V. (2013) Far allowance – a bonus or a burden for the economy of the Far East? *Bulletin of the Moscow Academy of Entrepreneurship under the Government of Moscow*. No 3.

2. Yermolovskaya O.Yu., Evstropov N. A. (2013) Dynamics of Russian commercial real estate market in the context of the various sectors of business. *Bulletin of the Academy*. No 3, pp. 43–46.

3. Amur Statistical Yearbook (2013), p. 556.

4. The Federal target program «Economic and social development of the Far East and the Baikal region for the period till 2013» Presidential Decree of 22 September 1992 N 1118 RF Government Resolution dated April 15, 1996 N 480.

5. The Federal target program «Economic and social development of the Far East and the Baikal region for the period till 2018» Approved by the Government of the Russian Federation on April 15, 1996 N 480 (as amended by Resolution of the Government of the Russian Federation from 2013.).

6. Chernukhina G.N. (2014) Effect of intellectual potential for innovative processes. *Bulletin of the Academy scientific journal*. No 3.

УДК 336.22

А.Г. Назаров
кандидат политических наук,
советник Представительства
Президента Республики
Башкортостан по инвестиционному
сотрудничеству

Налоговые новации как фактор повышения качества управления стратегическими инвестициями в Республике Башкортостан

Аннотация

Цель работы. В статье актуализируется проблема поиска механизмов совершенствования управления стратегическим инвестированием на региональном уровне.

Материалы и методы. Инвестиционный налоговый кредит, налоговая амортизация, инвестиционная налоговая льгота по налогу на прибыль, льготы по налогу на имущество, расширение перечня вычитаемых расходов по формированию инвестиционных фондов.

Результат. Обоснована необходимость использования налоговых инноваций в целях стимулирования инвестиционной активности, сделаны предложения о порядке их применения в Республике Башкортостан.

Заключение. Налоговые новации могут быть ключевым инструментом реализации основных направлений повышения эффективности и качества управления инвестициями в экономике Республики Башкортостан, однако использовать их необходимо с учетом достижений мирового опыта и особенностей социально-экономического развития Башкортостана.

Ключевые слова: инвестиции, стратегия, стимулирование, регион, налоговые инновации, привлечение инвестиций, активность.

A.G. Nazarov
Political Science, Adviser
Representative of the President of the
Republic of Bashkortostan on
investment cooperation

Tax innovations as a factor in improving the quality of management of strategic investments in the Republic of Bashkortostan

Abstract

Purpose of the work. Article actualizes the problem of finding mechanisms to improve the management of strategic investment at a regional level.

Materials and methods. Investment tax credit, tax depreciation, investment tax allowance on income tax, the tax breaks on the property, expanding the list of deductible expenses on the formation of investment funds.

Results. The necessity of using tax innovation in order to stimulate investment activity, made proposals for their implementation in the Republic of Bashkortostan.

Conclusion. Tax innovations can be a key instrument for the implementation of the main directions of improving the efficiency and quality of investment management in the economy of the Republic of Bashkortostan, however, need to use them with the achievements of world experience and features of socio-economic development of Bashkortostan.

Keywords. Investment strategy, promotion, region, tax innovation, attract investment activity.

Необходимость разработки и реализации конкретных мер по совершенствованию управления стратегическими инвестициями на региональном уровне российской экономики в современных условиях стала очевидной как для руководства самих регионов, так и на федеральном уровне. По мнению премьер-министра России Д.А. Медведева, «...необходим новый подход к экономическому развитию регионов. Россия сильна их разнообразием. Нужно выделять перспективные точки роста и оказывать им целевую поддержку. Интересно, что в последние годы темпы развития регионов практически не зависят от запасов природных ресурсов. Главный фактор – способность региональных руководителей и местных элит продвигать свои территории. Причем, не ожидая помощи. А добиваясь поддержки своих инициатив – и в обществе, и в рамках стимулирующих федеральных программ»¹.

С нашей точки зрения, в Республике Башкортостан при осуществлении модернизации сложившейся системы управления инвестициями целесообразно использовать различные формы государственной поддержки развития малого и среднего бизнеса. Мировой опыт показывает, что именно это направление позволяет обеспечить мобильность и конкурентоспособность экономики, обеспечивает высокий уровень занятости населения, стимулирует его деловую активность, препятствует распространению тенденций монополизма. Отметим, что тенденция в смещении государственных приоритетов в сторону реальной поддержки малого и среднего бизнеса в России отчетливо просматривается сегодня и в стабилизационной, антикризисной экономической политике федерального Центра. «Параллельно с отказом от неконкурентоспособных производств нам жизненно необходимо появление новых бизнесов, обеспечивающих эффективные рабочие места. Это и есть смысл модернизации экономики. При этом основной акцент будет сделан на поддержку малого и среднего предпринимательства»².

Следует отметить, что проблему совершенствования методов привлечения инвестиций для увеличения и модернизации основного капитала активно исследуют многие экономисты³. Он находится и в поле зрения руководителей и специалистов органов государственной власти всех уровней – федерального, субфедерального и местного.

Анализ показывает, что федеральный Центр в интересах преодоления кризисных явлений в экономике готов передать часть важных законодательных полномочий, закрепленных в настоящее время за центральным

правительством, на уровень субъектов Федерации. В первую очередь это касается законодательства в области налогообложения бизнеса.

В частности, предлагается «...дать возможность регионам и местным органам власти вводить налоговые каникулы для новых малых предприятий в определенных, прежде всего производственных, сферах деятельности. Эта мера применялась во многих странах. Конечно, ее использование сопряжено с рисками ухода от налогов недобросовестными лицами. Полагаю, что при должной системе контроля эти риски можно минимизировать»⁴.

Предоставление регионам права вводить налоговые инновации в целях стимулирования инвестиционной активности создает, по нашему мнению, беспрецедентные возможности для оздоровления инвестиционного климата в регионах и подъема региональных экономик. При этом крайне важно использовать максимально эффективно открывающиеся возможности. Для этого необходимо применять тщательно проработанный научный подход в организации и управлении налоговыми рычагами в рамках единого целевого подхода, определенного инвестиционной стратегией развития региона.

С точки зрения стратегических целей и задач по управлению инвестициями в Республике Башкортостан, прежде всего, представляется необходимым и целесообразным привести налоговые механизмы в соответствие с потребностями оздоровления инвестиционного климата в регионе. Данная мера представляется крайне необходимой, назревшей и исключительно важной для стимулирования инвестиций в основной капитал.

Следует отметить, что ряд авторов предлагает с этой целью ввести в законодательство новые формы налоговых льгот. Так, Л.Н. Лыкова, с нашей точки зрения, в целом вполне обоснованно, предлагает с целью налогового стимулирования инвестиций предусмотреть в законодательстве:

- 1) особые режимы амортизационных отчислений в рамках налоговой амортизации;
- 2) инвестиционные налоговые кредиты;
- 3) инвестиционная налоговая льгота по налогу на прибыль;
- 4) льготы по налогу на имущество;
- 5) расширение перечня вычитаемых расходов по формированию инвестиционных фондов⁵.

Представляется, что наряду со льготами, непосредственно связанными с налоговыми платежами, они действительно способствовали бы стимулированию и активизации инвестиционной деятельности в регионах их

¹ Медведев Д.А. Время простых решений прошло // Ведомости. 27 сентября 2013.

² Там же.

³ См., например: Петраков Н.Я. Укрепление прав собственности: трансформировать, не разрушая // Вопросы экономики. – 2008. – № 3. – С. 65; Смирнов Д.А. Налоговые риски в имущественном налогообложении // Финансы и бизнес. – 2009. – № 3. – С. 177; Дадашев А.З. О стимулирующем потенциале налоговой политики // Экономист. – 2009. – № 8. – С. 47.

⁴ Медведев Д.А. Время простых решений прошло // Ведомости. 27 сентября 2013.

⁵ Лыкова Л.Н. Налоговые льготы. П. 7.1.3. Гл. 7. Инновационный путь развития для новой России / под ред. В.П. Горегляда; Центр социально-экономических проблем федерализма Института экономики РАН. – М.: Наука, 2005. – С. 149.

применения, а, возможно, и в масштабе экономики России в целом. По мнению автора, в случае предоставления соответствующих законодательных полномочий субъектам Федерации, предлагаемы налоговые механизмы целесообразно внедрять в практику стратегического управления инвестиционными процессами в Республике Башкортостан на системной основе.

Следует подчеркнуть, что многие авторы отмечают особую значимость отраженной в законодательных инновациях налоговой поддержки социально-экономического развития регионов и предприятий, осуществляющих реальное техническое перевооружение и реконструкцию производства¹. С этим мнением нельзя не согласиться.

В связи с этим целесообразно рассмотреть возможности и особенности применения подобных и иных налоговых инноваций на субфедеральном уровне применительно к Республике Башкортостан.

Налоговая амортизация – амортизация, разрешенная к вычету из базы налога на прибыль. В настоящее время согласно ст. 259 НК РФ и раздела III ПБУ 6/01, применяются различные методы начисления амортизации. В 2005 г. в главу 25 НК РФ введена новая норма, льгота по которой называется «амортизационной премией» (абз. 2–3 п. 9 ст. 258 НК РФ). С 01.01.2008 для основных средств, входящих в третью–седьмую амортизационные группы, размер такой премии был увеличен с 10 до 30%². Но, по мнению аналитиков, с которым нельзя не согласиться, «эффект в случае применения премии проявляется только в первый год срока использования основных средств – в последующие годы он нейтрализуется увеличением налога на прибыль вызванным уменьшением амортизации»³.

С 01.01.2010 разрешен перенос ряда основных средств в амортизационные группы с меньшим сроком полезного использования; переход к нелинейному методу начисления амортизации по группе объектов основных средств в целях их ускоренного списания. С 2010 г. также действуют изменения, связанные с амортизационной политикой, по начислению и выплате налога на прибыль, предусматривающие:

- возможность вычета из доходов, подлежащих налогообложению, доходов от реализации выявленного в ходе инвентаризации имущества, не являющегося амортизируемым, и материальных запасов на сумму их рыночной стоимости;

- льготы по амортизационным отчислениям на арендованное имущество;

- ускоренная амортизация объектов высокой энергетической эффективности.

Применяя амортизационные льготы, следует иметь в виду, что в ранее проведенных исследованиях их авторами математически обосновано, что оптимальный уровень основного капитала выше для ускоренно амортизируемых активов, что способствует увеличению инвестиций в основной капитал⁴. При этом необходимо учитывать, что «оптимальная амортизация способна принести значительный эффект (с точки зрения федерального бюджета и инвестора) для инвестиционных проектов, отличающихся:

- 1) высокой долей активных фондов;
- 2) «умеренной» трудоемкостью;
- 3) не очень высокой волатильностью.

Для таких проектов оптимальная амортизация обладает и стимулирующим эффектом для инвестора, заставляя его начинать инвестирование раньше. В других случаях эффект от оптимальной нормы амортизации (на уровне федерального бюджета и инвестора) может быть не выражен вообще»⁵.

Практика показывает, что в современных условиях каждый регион в рамках своей законодательной компетенции выбирает амортизационную политику, максимизирующую налоговые поступления в региональный бюджет от будущего предприятия. Такая практика с точки зрения экономических интересов региона представляется вполне оправданной и не противоречит законодательству, следовательно, ее можно рекомендовать широко использовать при стратегическом и оперативном управлении инвестициями в Республике Башкортостан.

Инвестиционный налоговый кредит – налоговая новация 2006 года, которая дает возможность организациям на срок от одного года до пяти лет и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу на прибыль и по региональным и местным налогам с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов⁶.

Такой кредит может быть предоставлен организации, являющейся плательщиком соответствующего налога, при наличии хотя бы одного из следующих оснований: проведение научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ, технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами; осуществление внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов; выполнение особо

¹ Дадашев А.З. О стимулирующем потенциале налоговой политики // Экономист. – 2009. – № 8. – С. 50.

² Федеральный закон от 26.11.2008 № 224-ФЗ.

³ Дадашев А.З. Налоговый механизм регулирования инвестиционной деятельности // Финансы. – 2008. – № 5. – С. 31.

⁴ См., например: Ильин А.И. Об амортизации и стоимости активов // Экономика и мат. методы. – 2009. – № 2. – Т. 45. – С. 76–77; Сайфиева С.Н., Ермилина Д.А. Налогообложение и капитал в российской экономике; проблемы стимулирования инвестиционной деятельности // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. – 2010. – № 5. – С. 44.

⁵ Аркин В.И., Слестников А.Д. Инвестиционные ожидания, стимулирование инвестиций и налоговые реформы // Экономика и мат. методы. – 2007. – № 2. – Т. 43. – С. 89.

⁶ Налоговый кодекс РФ (ч. I) с изменениями от 27 июля 2006 г. № 137-ФЗ.

важного заказа по социально-экономическому развитию региона и государственного оборонного заказа¹. С нашей точки зрения, инвестиционный налоговый кредит как форма поддержки бизнеса может активно использоваться для стимулирования прежде всего малого и среднего бизнеса, что весьма актуально для Республики Башкортостан, как и многих других регионов.

Инвестиционная налоговая льгота по налогу на прибыль. Перечисленных в ст. 251 НК РФ доходов, связанных с инвестициями и не учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль, явно недостаточно, поскольку именно прямые налоги, в том числе налог на прибыль, предоставляют наибольшую возможность для регулирующего воздействия на темпы, масштабы и направления инвестиционной деятельности.

Отметим, что, упразднив с 01.01.2002 инвестиционную льготу по налогу на прибыль, сократив налоговую ставку по данному налогу и осуществив переход на новую амортизационную политику, государство, по нашему мнению, существенно снизило эффективность налогообложения прибыли.

Инвестиционная льгота по налогу на прибыль позволяла освободить от налогообложения 50% прибыли, направленной на финансирование капитальных вложений (а в некоторых отраслях – и 100%) и должна была стимулировать инвестирование в развитие бизнеса. Отмена данной льготы негативно сказалась на состоянии инвестиционного климата. В настоящее время все чаще в научных и правительственных кругах ведутся дискуссии по поводу необходимости возобновления инвестиционной льготы, так как, по оценкам экспертов, она способна оживить инвестиции в обновление основного капитала промышленности и частично снизить налоговое бремя на российский бизнес, что представляется исключительно важным в свете задач, стоящих перед экономикой страны ее регионов на перспективу.

С нашей точки зрения, в рамках налоговых полномочий Республики Башкортостан как субъекта Федерации, в случае их возможного расширения, целесообразно дополнить перечень расходов, вычитаемых из налогооблагаемой прибыли, значительной долей расходов на инвестиции в основные фонды – от 20 до 50% по ключевым отраслям и предприятиям, а в отдельных случаях – для малых и средних предприятий таких отраслей – до ста процентов в качестве временной меры на период реконструкции имеющихся и создания новых инновационных производств.

Льготы по налогу на имущество. Перечень предприятий, которым предоставлена льгота по налогу на имущество, приведен в одноименной ст. 381 НК РФ. Следует отметить, что среди предприятий реального сектора экономики налоговые послабления данного вида имеют только организации резиденты Особой экономической зоны в Калининградской области. Представляется впол-

не обоснованным и целесообразным в интересах создания предпосылок для экономического роста расширить этот перечень предприятиями, определяющими перспективу развития экономики российских регионов, в том числе и республики Башкортостан.

Расширение перечня вычитаемых расходов по формированию инвестиционных фондов. Представляется, что эта мера, в случае ее принятия, позволила бы в короткие сроки оздоровить инвестиционный климат в стране и регионах, сократила бы отток капиталов из российской экономики, что, в свою очередь, привело бы к увеличению объемов инвестиций, прежде всего – в реальный сектор.

На наш взгляд, в Республике Башкортостан из налогообложения следует, прежде всего, исключить расходы на проведение НИОКР и капитальное строительство по важнейшим инновационным проектам, внедрение которых способно увеличить количество высокотехнологичных производств, рабочих мест и выпуск конкурентоспособной продукции экспортного уровня.

Помимо налоговых инноваций в комплексе мер по совершенствованию управления стратегическими инвестициями в Республике Башкортостан представляется целесообразным рассмотреть и мероприятия, направленные на совершенствование неналоговых методов привлечения инвестиций в экономику региона.

В этом смысле одним из важнейших направлений повышения эффективности управления инвестиционной деятельностью является участие государства не только в качестве регулятора, но и в качестве инвестора. Следует отметить активизацию федерального Центра на этом направлении. В частности, «будет расширена финансовая поддержка малого и среднего бизнеса. Внешэкономбанк – за счет депозита из средств фонда национального благосостояния – начнет фондирование инвестиционных кредитов малым и средним компаниям. А Банк России – рефинансирование таких секьюритизированных кредитов. Кроме того, будет значительно увеличена гарантийная поддержка малых предприятий, в том числе за счет создания федерального и максимального применения региональных гарантийных фондов»².

Практика показывает, что одним из наиболее острых вопросов в сфере инвестиций в России в настоящее время является осуществление долгосрочных инвестиций. Частные инвесторы в силу высоких, по их мнению (зачастую, обоснованному), рисков крайне неохотно идут на долгосрочные вложения финансовых средств в российскую экономику. В то же время совершенно очевидно, что без долгосрочных инвестиций коренным образом изменить экономическую ситуацию в стране невозможно. Следовательно, одной из важнейших функций государства в качестве инвестора представляется именно осуществление долгосрочных инвестиций в экономику.

¹ Налоговый кодекс РФ (ч. 1) с изменениями от 26 ноября 2008 г. № 224-ФЗ в п. 1 ст. 67, вступившие в силу с 1 января 2009 г.

² Медведев Д.А. Время простых решений прошло // Ведомости. 27 сентября 2013.

Анализ показывает, что одним из крупных потенциальных источников государственного финансирования долгосрочных инвестиций являются средства пенсионного фонда. По мнению российского руководства: «... дело не только и не столько в государственной поддержке бизнеса. Более значимой для бизнеса является проблема длинных и дешевых денег. Правительство и недавно созданный в структуре Банка России финансовый мегарегулятор готовят меры по защите пенсионных накоплений и расширению направлений их инвестирования. Весной правительство анонсировало пакет налоговых мер, направленных на стимулирование долгосрочных инвестиций... инвесторов и развитие национальной финансовой индустрии»¹.

Представляется, что эти меры федерального Центра могут и должны найти свое своевременное отражение в решении вопросов определения источников финансирования крупных приоритетных инвестиционных проектов, планируемых и реализуемых на долгосрочную перспективу в Республике Башкортостан.

С нашей точки зрения, этому должно способствовать предусмотренное федеральным Центром создание специального органа федерального уровня, который будет отвечать за инвестиционную поддержку регионов. «В России будет создано агентство по привлечению инвестиций в регионы, сообщил председатель российского правительства Дмитрий Медведев в своем выступлении на «круглом столе» в ходе Международного инвестиционного форума «Сочи-2013»². Представляется необходимым в работе по совершенствованию системы управления стратегическими инвестициями в Республике Башкортостан предусмотреть тесную координацию с деятельностью вновь создаваемого федерального органа, специально ориентированного на инвестиционную поддержку регионов.

С нашей точки зрения, целесообразно вынести на открытое обсуждение с участием широкой общественности и научных организаций Республики Башкортостан основные принципы, цели, задачи и направления совершенствования системы управления стратегическими инвестициями в республике. Общественная экспертиза такого рода масштабных управленческих инноваций представляется насколько необходимой, настолько и важной. Перелом в экономической ситуации, прорыв к устойчивому экономическому росту и подъему благосостояния граждан республики могут и должны стать всенародным делом. Широкая общественная поддержка и активное участие всех слоев населения в этой работе способны коренным образом повлиять на успех экономических реформ и в том числе на инвестиционный климат в сторону его заметного улучшения.

Таким образом, налоговые новации могут быть ключевым инструментом реализации основных направлений повышения эффективности и качества управления

инвестициями в экономике Республики Башкортостан, однако использовать их необходимо с учетом достижений мирового опыта и особенностей социально-экономического развития Башкортостана.

Это во многом отражает главную задачу региональной экономической, в том числе инвестиционной, политики в Республике Башкортостан на ближайший период: обеспечение стабилизации экономики и создание условий для перехода к устойчивому экономическому развитию.

Литература

1. Аркин В.И., Слостников А.Д. Инвестиционные ожидания, стимулирование инвестиций и налоговые реформы // Экономика и мат. методы. – 2007. – № 2. – Т. 43. – С. 89.
2. Дадашев А.З. О стимулирующем потенциале налоговой политики // Экономист. – 2009. – № 8. – С. 47.
3. Дадашев А.З. Налоговый механизм регулирования инвестиционной деятельности // Финансы. – 2008. – № 5. – С. 31.
4. Ильин А.И. Об амортизации и стоимости активов // Экономика и мат. методы. – 2009. – № 2. – Т. 45. – С. 76–77.
5. Лыкова Л.Н. Налоговые льготы. П. 7.1.3. Гл. 7. Инновационный путь развития для новой России / под ред. В.П. Горегляда. Центр социально-экономических проблем федерализма Института экономики РАН. – М.: Наука, 2005. – С. 149.
6. Медведев Д.А. Время простых решений прошло // Ведомости. 27 сентября 2013.
7. Петраков Н.Я. Укрепление прав собственности: трансформировать, не разрушая // Вопросы экономики. – 2008. – № 3. – С. 65.
8. Сайфиева С.Н., Ермилина Д.А. Налогообложение и капитал в российской экономике; проблемы стимулирования инвестиционной деятельности // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. – 2010. – № 5. – С. 44.
9. Смирнов Д.А. Налоговые риски в имущественном налогообложении // Финансы и бизнес. – 2009. – № 3. – С. 177.
10. Шкодинский С.В., Назаров А.Г. Управление стратегическим инвестированием на субфедеральном уровне: макро- и микроэкономические аспекты // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 12–4. – С. 152–154.
11. Шкодинский С.В., Назаров А.Г. Стратегическое управление инвестициями: необходимость и возможности (на примере Республики Башкортостан) // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2012. – № 4. – С. 48–51.

References

1. Arkin V.I., Slastnikov A.D. (2007) Investment expectations, turn-based investment and tax reform. *Economics and math. Methods*, no. 2, vol. 43, p. 89.

¹ Медведев Д.А. Время простых решений прошло // Ведомости. 27 сентября 2013.

² Информация агентства РБК. <http://top.rbc.ru/economics/28/09/2013/879513.shtml>.

2. Dadashev A.Z. (2009) On stimulating the potential of tax policy. *Economist*, no. 8, p. 47.
3. Dadashev A.Z. (2008) Tax mechanism for regulation of investment activity. *Finance*, no. 5, p. 31.
4. Ilin A.I. (2009) On depreciation and asset value. *Economy and Mat. Methods*, no. 2, vol. 45, pp. 76–77.
5. Lykov L.N. (2005) The tax benefits. Paragraph 7.1.3. СН. 7. Innovative way of development for the new Russia, p. 149.
6. Medvedev D.A. (2013) Time of simple solutions has passed. *Vedomosti*, 27 September.
7. Petrakov N.Ya. (2008) Strengthening of property rights: to transform without destroying. *Problems of Economics*, no. 3, p. 65.
8. Saifieva S.N., Hermelina D.A. (2010) Taxation and capital in Russia's economy; problems of stimulation of investment activity. *EKO. All-Russian economic journal*, no. 5, p. 44.
9. Smirnov D.A. (2009) Tax risks in property taxation. *Finance and business*, no. 3, p. 177.
10. Skodinskiy S.V., Nazarov A.G. (2013) Management of strategic investment-investment at the sub-national level: macro - and micro-economic as-aspects. *Economics and entrepreneurship*, no. 12–4, pp. 152–154.
11. Skodinskiy S.V., Nazarov A.G. (2012) Strategic management of the investment: the need and potential (on the example of the Republic of Balcor-tostan). *Bulletin of Moscow state regional University. Series: Economics*, no. 4, pp. 48–51.

УДК 339.56 (476)

А.Б. Конобеева

кандидат сельскохозяйственных наук, доцент кафедры менеджмента, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы

Проблемы импортозамещения в России

Аннотация

Цель работы. Одним из основополагающих факторов экономического развития России на ближайшие годы и длительную перспективу является повышение эффективности сельскохозяйственного производства.

Материалы и методы. Проблема отставания сельскохозяйственного производства России от мировых показателей возникла на протяжении трех последних десятилетий. Современное сельскохозяйственное производство, как составная часть национальной экономики, производит жизненно важные сельскохозяйственные продукты. Взаимодействуя на основе межотраслевой производственной кооперации другими отраслями экономики как агропромышленный комплекс, оно перерабатывает растениеводческое и животноводческое сырье, изготавливает и реализует продукты питания для населения.

Результат. Серьезной проблемой развития сельского хозяйства страны, требующей пристального внимания, является недостаточная доля собственного производства продукции растениеводства и животноводства, неравномерное, сезонное поступление многих видов сельскохозяйственной продукции на рынок, сезонность агропродовольственного производства, неустойчивость и порой непредсказуемость погодных условий, что ставит страну в зависимость от мировых рынков продовольствия и уменьшает уровень ее продовольственной безопасности.

Заключение. Проблемы сельских поселений вызваны серьезной социально-экономической ситуацией на селе – просчетами реформирования сельской экономики страны, отсутствием ясных стратегических целей и приоритетов в социально-экономическом уровне собственных доходов местных бюджетов, дефицитом квалифицированных кадров для осуществления муниципального управления, неблагоприятными медико-демографическими проблемами, сокращением рождаемости, естественной убылью населения, высокой миграцией населения из сельской местности, низкой привлекательностью и перспективностью жизни и работы на селе для молодежи, бедностью и депопуляцией сельского населения, ростом безработицы, отсутствием социально-экономической инфраструктуры, деградацией экосистем, низкими среднедушевыми доходами селян и др.

Ключевые слова: сельская экономика, агропромышленное производство, сельскохозяйственная продукция, импортозамещение, продовольственная независимость, риски, инвестиции, конкурентоспособность.

A.B. Konobeeva

candidate of agricultural sciences, associate professor of public and municipal administration, Moscow academy of entrepreneurship the government of Moscow

Problems of import substitution in Russia

Abstract

Purpose of the work. One of the fundamental factors of economic development of Russia in the coming years and the long term is to increase the efficiency of agricultural production.

Materials and methods. The problem of the backlog of agricultural production in Russia by world figures emerged over the past three decades. Modern agricultural production, as part of the national economy, produces vital agricultural products. Interacting on the basis of inter-sectoral industrial cooperation other economic sectors as agriculture, it recycles crop and animal raw materials, manufactures and sells food to the public.

Results. A serious problem of the country's agriculture, which requires attention is the lack of domestic production share of crop and livestock production, irregular, seasonal supply of many agricultural products on the market, seasonality agri-food production, instability and sometimes unpredictable weather conditions, which puts the country at the mercy of the world food markets and reduces the level of food security.

Conclusion. *Problems of rural settlements cause serious socio-economic situation in rural areas – miscalculations reform of the rural economy of the country, the lack of clear strategic goals and priorities in the socio-economic level of own revenues of local budgets, lack of qualified personnel to implement the municipal government, the adverse health and demographic problems, reduced fertility, natural population loss, high population migration from rural areas, low attractive and promising life and work in rural areas for young people, poverty and depopulation of the rural population, rising unemployment, lack of social and economic infrastructure, ecosystem degradation, low per capita incomes of peasants and others.*

Keywords: *rural economy, agribusiness, agricultural products, import substitution, food independence, risks, investment, competitiveness.*

Одним из основополагающих факторов экономического развития России на ближайшие годы и длительную перспективу является повышение эффективности сельскохозяйственного производства.

Современное сельскохозяйственное производство, как составная часть национальной экономики, производит жизненно важные сельскохозяйственные продукты. Взаимодействуя на основе межотраслевой производственной кооперации другими отраслями экономики как агропромышленный комплекс (далее АПК), оно перерабатывает растениеводческое и животноводческое сырье, изготавливает и реализует продукты питания для населения.

Серьезной проблемой развития сельского хозяйства страны, требующей пристального внимания, является недостаточная доля собственного производства продукции растениеводства и животноводства, неравномерное, сезонное поступление многих видов сельскохозяйственной продукции на рынок, сезонность агропродовольственного производства, неустойчивость и порой непредсказуемость погодных условий, что ставит страну в зависимость от мировых рынков продовольствия и уменьшает уровень ее продовольственной безопасности.

Проблема отставания сельскохозяйственного производства России от мировых показателей возникла на протяжении трех последних десятилетий. В товарной структуре импорта из зарубежных стран на долю стратегически важных для страны продовольственных товаров, лекарств, наукоемких технологий, оборудования, комплектующих для машин и пр. приходится свыше 50%. Продовольственный рынок стал объектом недобросовестной конкурентной борьбы зарубежных импортеров. В условиях экономических санкций России приходится выходить из ареала глобальной экономики и системы мировых хозяйственных связей, хотя страна в последнее десятилетие стала крупным импортером, особо нетребовательным к ассортименту и качеству продовольствия. Ограничения ее доступа к мировым рынкам, капиталу, технологиям, геостратегические и геополитические интересы России определили необходимость:

- последовательного проведения политики импортозамещения собственной продукцией;
- увеличения объемов внутреннего производства, в том числе сельскохозяйственного [5, 6];
- модернизации технологий;
- создания стратегических резервов, интервенционных фондов;
- увеличения инвестиций в сельское хозяйство;

- повышения уровня человеческого капитала;
- включения механизмов государственно-частного партнерства;
- повышения эффективности управления аграрным сектором экономики;
- своевременного обеспечения сельскохозяйственного производства необходимым объемом сырьевых ресурсов;
- формирование системы мониторинга и прогнозирования сельскохозяйственного производства и потребления сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- усиления роли государства в регулировании агропродовольственного рынка;
- организации государственного контроля за агропродовольственным рынком;
- разработки прогнозов по продовольственной безопасности;
- определения рисков;
- сотворения новых, экономически важных для аграрного сектора форм растений, устойчивых к стрессовым факторам среды;
- создания эффективных трансгенных технологий, обеспечивающих генетическую надежность сортовых ресурсов растений и породных линий скота, что позволит обеспечить сельскохозяйственное производство новыми сортами и гибридами растений и повысить устойчивость, эффективность аграрного производства и качество сельскохозяйственных продуктов.

Особое значение для России имеет устойчивое развитие сельских поселений, удельный вес которых составляет 2/3 ее площади и чье инфраструктурное развитие, сохранение национальных традиций и идентичности – основа технологической, продовольственной безопасности России.

Проблемы сельских поселений вызваны серьезной социально-экономической ситуацией на селе – неэффективным реформированием сельской экономики страны, отсутствием ясных и конкретных стратегий развития и приоритетов в социально-экономическом плане развития бюджета, нехваткой квалифицированных управленцев, медицинскими и демографическими проблемами, отсутствием перспектив для молодежи, бедностью и депопуляцией, высоким уровнем миграции сельского населения, ростом безработицы, деградацией экосистем, запущенностью села и др. Данная ситуация не соответствует природно-сырьевым, финансово-экономическим и социальным условиям страны и самое главное – условиям достойной жизни.

С целью разрешения данных проблем была разработана и принята «Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года» [2], поддержанная жителями села и экспертами, но в процессе утверждения все конкретные финансовые показатели были из Программы удалены, что еще больше сократит собственные доходы муниципалитетов и повысит их финансовую зависимость от регионов.

В соответствии с данной Доктриной России крайне необходимо обеспечивать высокий уровень развития собственного экспортноориентированного производства продукции и импортозамещения агропродовольственных товаров. В целях повышения эффективности бюджетных затрат федеральные органы исполнительной власти принуждают к сокращению сети сельских школ, детских садов, амбулаторий и других объектов сельской социокультурной инфраструктуры, что напрямую отражается на качестве жизни населения сельских поселений и приводит к исчезновению сел, деревень, депопуляции и агропромышленного регресса значительных территорий нашей страны [1].

Во многих сельских поселениях отсутствуют организационные и материально-технические ресурсы для социально-экономического развития [5].

Существует также ряд правовых, финансовых и организационных проблем, например, отсутствие у муниципалитетов права устанавливать местные налоги и сборы, спад агропромышленного производства и переработки сельскохозяйственной продукции, сокращение работников, занятых в аграрном секторе производства и переработки.

По мнению экспертов, на долю городских округов приходится в среднем 65% всех налоговых поступлений, на долю муниципальных районов – около 30%, на долю сельских поселений – около 5%. Скромное финансовое обеспечение многих сельских муниципальных образований не позволяет в полной мере справиться со многими проблемами [3]. Кроме того, механизмы «отрицательного трансферта» лишают муниципальные образования стимулов к развитию своей налоговой базы, доходов. По данным Счетной палаты Российской Федерации, доходы муниципалитетов в расчете на душу населения неизменно сокращаются: в 2008 году – 17 тыс. руб., в 2009 году – 16,8 тыс. руб., 2010 г. – 14,2 тыс. руб. [4]

Развитие экономики страны должно удовлетворять семи условиям:

- постоянное снижение издержек производства;
- постоянное повышение качества товаров и услуг;
- постоянное повышение потребительской стоимости продукции и услуг;
- повышение производительности, эффективности, производительной силы труда;
- постоянное повышение социальной значимости производства;
- экологичность.

При соблюдении всех вышеуказанных условий возникает возможность постоянного экономического роста, как валового показателя, так и на душу населения. Кроме того, имеются следующие возможности роста экономики:

- запреты на экологически вредные виды продукции и др.;
- разработка безотходных технологий, эффективных систем утилизации и др.;
- внедрение экологичных технологий;
- восстановление биогеоценозов;
- совершенствование технологии производства товаров за счет улучшения их качества, что позволит существенно экономить материалы и природные ресурсы;
- расширить возможности и объемы локальных рынков продовольствия.

В настоящее время сельхозтоваропроизводители живут в условиях прессинга монополий, диспаритета цен, отсутствия рынков сбыта, дорогих кредитов и т.д. Лишь 25% сельхозпредприятий и 20% фермерских хозяйств имеют какой-то гарантированный рынок сбыта. Главными производителями зерна, молока и мяса всегда были Воронежская, Тамбовская, Липецкая, Самарская, Саратовская, Белгородская и ряд других областей, в которых по сравнению с 1990 годом поголовье крупного рогатого скота уменьшилось в 5–8 раз, свиней – в 3–4 раза. Несмотря на проведенные реформы, отечественное сельское хозяйство все еще находится в кризисе, т.к. не получает должной государственной бюджетной поддержки и условий для нормальных рыночных отношений, что обуславливает его убыточность, неплатежеспособность и реальную угрозу продовольственной безопасности страны.

Диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию и ресурсы, необходимые для ее производства, внешнеторговая экспансия продовольственных товаров по демпинговым ценам обусловил неконкурентоспособность отечественного товаропроизводителя на рынке. Стоимость ГСМ в России в 2 раза дороже, чем в США, и в 1,5 раза дороже, чем в странах ЕЭС. Ставки по кредиту для сельхозтоваропроизводителей составляют более 20%, причем залог по кредиту в 2,5 раза превышает размер кредита. Приобретение сельскохозяйственной техники и машин в лизинг обходится в 1,5–2 раза дороже. Поголовье крупного рогатого скота снизилось с 60,5 млн голов в 1990 году до 22 млн голов в 2009 году. Перекупщики устанавливают самые низкие закупочные цены на мясо и молоко, в результате чего их производство становится убыточным и здесь вряд ли можно говорить о реальных долговременных перспективах роста производства мяса и молока в России.

Все предприятия переработки сельхозпродукции в России (элеваторы, сахарные заводы, маслозаводы), а также лаборатории экспертизы качества продукции принадлежат одному или двум холдингам – монополистам, которые не расположены упускать колоссальные прибыли (от 200% до 1000%) и вряд ли допустят на рынок фермеров, крестьян с их дешевой продукцией. Россия производит лишь 4% от мирового объема аграрной продукции, меньше, чем Германия, пашни в которой занимают площадь в 47 раз меньшую, чем в России.

За рубежом производство и переработка продукции частное, экспертные лаборатории по определению каче-

ства продукции принадлежат государству. Созрела необходимость переоценки государственной стратегии в отношении аграрного сектора с учетом отечественного и зарубежного опыта (США, Канада, ФРГ и другие страны) построения взаимоотношений государства с АПК и сельхозтоваропроизводителями, устоявшихся систем государственного регулирования и финансово-кредитной поддержки аграрного производства. Этот опыт позволил бы рассчитывать потребность в сельскохозяйственной продукции и регулировать ее производство в стране, удерживая тем самым колебания закупочных и розничных цен.

В развитых странах законы ограничивают доходы по уровню рентабельности продаж товаров, работ, услуг: в США – 35%, в Германии – 30%, в Японии – 20%. Сверхприбыли, превышающие эти показатели, изымаются государством в бюджет в виде налогов. Принятие такого закона в России поставило бы в равные условия крупных монополистов, средний и малый бизнес, значительно снизило бы цены на импортные товары и продукты [8].

Инвестиции зарубежных инвесторов в сельское хозяйство России в период с 2000 по 2011 года составили около 10 млрд. долларов США, но так и не изменило ситуации. Число рентабельных сельскохозяйственных предприятий снизилось на 63%, убыточных – на 82%, крупных сельскохозяйственных объединений – с 73.7% до 45%, зато вырос сегмент фермерских хозяйств с 2% до 7.5% и приусадебных – с 33% до 47.1%. Существующие на сегодняшний день сельскохозяйственные предприятия неспособны полностью обеспечить население страны сельскохозяйственной продукцией, поэтому более 50% продукции Россия вынуждена импортировать [9].

Во избежание данных проблем необходимы:

- поддержка местных производителей, как со стороны государства, так и со стороны местных властей;
- адекватная ситуации миграционная политика, предусматривающая механизмы мобилизации людей в депрессивные регионы на сельскохозяйственные проекты;
- реализация программ по развитию молодых (и не только) сельских предприятий с агропромышленной направленностью;
- развитие на селе несельскохозяйственных видов деятельности, рынка услуг;
- сбор, заготовка и переработка дикоросов (грибы, ягоды, орехи) с выходом на отечественный и зарубежный потребительский рынок;
- развитие лесохозяйственной и рыбохозяйственной деятельности;
- формирование инфраструктуры и услуг в сфере экотуризма;
- внедрение маркетинговых технологий («Сельскохозяйственный брендинг» и маркетинг мест);
- развитие фермерства, личных подсобных хозяйств при государственной поддержке;
- развитие медико-социально-экономической инфраструктуры на селе с целью повышения уровня и качества жизни населения;
- комплексность развития сельских территорий;

– необходимость передачи сельским поселениям дополнительных источников собственных доходов, прежде всего, налоговых;

- льготное кредитование сельхозпроизводителей;
- мероприятия по повышению занятости сельского населения;
- защита внутреннего рынка.

Литература

1. Институт современного развития Российское местное самоуправление: итоги муниципальной реформы 2003–2008 годов и пути совершенствования // Муниципальная власть. – 2008. – № 6. – С. 56–75.
2. Концепция устойчивого развития сельских территорий. Министерство сельского хозяйства. URL: http://www.mcx.ru/documents/document/v2_show/1351.145.htm.
3. Миронов Н. Великое в малом // Муниципальная власть. – 2009. – № 6. – С. 48–53.
4. Панков С.В. Сельские поселения и рубежи контрастности: теория и практика // Вестник Тамбовского университета: Науч. теория и практика. Журнал. Серия: Естеств. и тех. науки. – Тамбов, 2010. Т. 15. Вып. 5. – С. 1501–1515.
5. Сурская Д.А. Влияние мировых рынков на развитие рынка мяса в России / Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. – 2009. – № 7. – С. 283.
6. Юшин С.Е. Россия в мировом производстве и торговле мясом. Состояние и перспективы // Все о мясе. Научно-технический и производственный журнал. – 2011. – № 4. – С. 12–15.
7. <http://www.cskp-cfo.ru/print.jsp?/newshowb.html?171>.
8. <http://com-stol.ru/?p=3592>.
9. www.taminfo.ru/expert/kulikoff/10489-rossijskoe-se...rossijskoe-selo.html.

References

1. Institute of Contemporary Development of the Russian local government: the results of the municipal reform 2003–2008 and ways to improve (2008). *Municipal Authority*, no 6, pp. 56–75.
2. Concept of sustainable development of rural areas. Ministry of Agriculture. URL: http://www.mcx.ru/documents/document/v2_show/1351.145.htm
3. Mironov N. (2009) Great in the Small. *Municipal Authority*, no 6, pp 48–53.
4. Pankov S.V. (2010) Villages and contrast boundaries: Theory and Practice // *Bulletin of the University of Tambov*. Vol. 15, No. 5, pp 1501–1515.
5. Surskaya D.A. (2009) Effect of world markets for the development of the meat market in Russia. *Bulletin of the Russian State Agrarian Correspondence University*, no 7, p. 283.
6. Yushin S.E. (2011) Russia in world production and trade of meat. Status and Prospects. *All about meat Scientific and technical and industrial magazine*, no 4, pp. 12–15
7. <http://www.cskp-cfo.ru/print.jsp?/newshowb.html?171>
8. <http://com-stol.ru/?p=3592>
9. www.taminfo.ru/expert/kulikoff/10489-rossijskoe-se...rossijskoe-selo.html

УДК 338.1

Ю.Л. Сагинов

кандидат экономических наук,
доцент кафедры
предпринимательства и логистики,
Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова
e-mail: ysaginov@gmail.com

Ю.Г. Дишель

кандидат технических наук, доцент
кафедры Информационных
технологий МГУТУ имени
К.Г. Разумовского
e-mail: kit2202@yandex.ru

Н.А. Феоктистова

кандидат технических наук, доцент
кафедры Информационных
технологий МГУТУ имени
К.Г. Разумовского
e-mail: kit2202@yandex.ru

Бенчмаркинг филиалов компании с помощью интегральных рейтингов

Аннотация

Цель работы. Потенциал бенчмаркинга в качестве эффективного инструмента управления устойчивостью организации часто не используется полностью из-за неумения грамотно вывести агрегированные показатели деятельности при проведении эталонных сравнений.

Материалы и методы. Авторы показывают, как с помощью простых статистических методов с использованием интегральных рейтингов за ряд периодов построить прогноз успешности организации в будущем.

Результат. Использование интегральных рейтингов, рейтингов функциональных направлений, которые представляют собой агрегированные величины, для прогноза дает определенные преимущества. Это улучшение оценки предсказуемости, и прогнозные модели на основе агрегированных показателей адаптивны к последующему изменению многомерных показателей эффективности деятельности.

Заключение. Рассмотренные в данной статье практические примеры анализа причин отклонений ключевых показателей эффективности (КПЭ) от целевых показателей, сравнение результатов работы филиалов и подразделений компании, оценки перспектив развития компании и ее филиалов и эффективности политики управления, прогнозирование целевых значений КПЭ, прогнозирование состояния компании, в будущем помогут руководителям организаций в решении вопросов управления.

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности, интегральный рейтинг, бенчмаркинг, устойчивый менеджмент.

Yu.L. Saginov

PhD, assistant professor of business
and logistics, Russian economic
University named after
G.V. Plekhanov
e-mail: ysaginov@gmail.com

Yu.G. Dishel

Ph.D., Associate Professor,
Department of Information
Technology MSUTM them.
K.G. Razumovsky
e-mail: kit2202@yandex.ru

Benchmarking subsidiaries using integrated ratings

N.A. Feoktistova

Ph.D., Associate Professor,
Department of Information
Technology MSUTM them.
K.G. Razumovsky
e-mail: kit2202@yandex.ru

Abstract

Purpose of the work. *The potential of benchmarking as an effective management tool resistance organizations are often not fully utilized because of the inability to correctly display the aggregated indicators of activity during the reference standards.*

Materials and methods. *The authors show how to use simple statistical techniques using integrated ratings for a number of periods to build a forecast of success of the organization in the future.*

Results. *Using the integrated ratings, the ratings of functional areas, which are aggregated values for the forecast gives certain advantages. This improvement in the predictability of assessment and predictive models based on aggregate figures are adaptive to a subsequent change of multidimensional performance indicators.*

Conclusion. *Discussed in this article practical examples of analysis of the causes of deviations of key performance indicators (KPI) of the targets, comparing the results of subsidiaries and business units, assessment of the prospects of the company and its subsidiaries, and the effectiveness of policy management, forecasting KPI targets, forecasting the state of the company in the future help managers of organizations in addressing management issues.*

Keywords: *key performance indicators, integral ranking, benchmarking, sustainable management.*

В условиях постоянно меняющейся и турбулентной внешней среды сокращается жизненный цикл продуктов, технические инновации уже не гарантируют устойчивого конкурентного преимущества их владельца, сокращается горизонт стратегического планирования, а цели организационного развития все чаще формулируются с точки зрения устойчивости.

Реализация принципов устойчивого развития предполагает формирование стратегических целей и мониторинг их достижения. От отношений в рамках конкретной сделки организации переходят к управлению отношениями с ключевыми клиентами, к созданию и развитию стратегических партнерств, анализу лучшего опыта не только лидеров своей отрасли, к бенчмаркингу с лидерами других отраслей и сфер деятельности.

Анализ причин отклонений ключевых показателей эффективности (КПЭ) от целевых показателей, сравнение результатов работы филиалов и подразделений компании, оценка динамики развития компании и эффективности управления – важнейшие управленческие задачи, позволяющие добиваться устойчивости организационного развития. В данной статье мы хотим описать опыт принятия управленческих решений с использованием встроенных и преднастроенных средств стратегической системы управления, реализованной на платформах Cognos, PlanDesigner & UPE [5].

Метод бенчмаркинга (англ. bench mark – начало отсчета) – метод использования чужого опыта, передовых достижений лучших компаний, подразделений собственной компании, отдельных специалистов для повышения эффективности работы, производства, совершенствования бизнес-процессов. Концепция бенчмаркинга зародилась в конце 50-х годов XX века. Б. Андерсен [1] дал наиболее полное определение бенчмаркинга, как «процесса постоянного измерения и сравне-

ния отдельно взятого бизнес процесса с эталонным процессом ведущей организации для сбора информации, которая поможет рассматриваемому предприятию определить цель своего совершенствования и провести мероприятия по улучшению работы».

Часто причиной неиспользования потенциала бенчмаркинга в качестве эффективного инструмента управления устойчивостью организации является неумение грамотно использовать агрегированные показатели деятельности при проведении эталонных сравнений. Эффективным решением проблемы точности и оперативности информации является использование стратегической системы управления, реализованной на основе программных решений класса BI (Business intelligence).

Стратегическая система управления (далее – Система) должна построить иерархическое дерево ключевых показателей по различным уровням управления компании. Показатели могут быть сгруппированы различными способами в соответствии со стратегическими целями, типом показателей, связаны через «деревья расчетов». Таким образом, показатели Системы связаны между собой причинно-следственными связями, на основании которых проводится анализ причин отклонений ключевых показателей эффективности от плановых значений. Тогда возможно увидеть негативные тенденции изменения показателей. Анализ отклонений показателей КПЭ от целевых значений в Системе будем проводить на основании построенных диаграмм влияния (воздействия). Данные диаграммы позволяют оценить текущее состояние значения показателя и тенденцию на основании значений временного ряда показателя. Из рисунка 1 наглядно видно, что на ухудшение состояния показателя «Рейтинг. Финансово-экономическое состояние» влияют показатели «Чистые активы

и EBITDA». И, если, показатели «Чистые активы и EBITDA» имеют тенденцию к уменьшению, то «Рейтинг. Финансово-экономическое состояние» уменьшается. Диаграмма влияний на рис. 1 построена на основании «дерева расчета» показателя «Рейтинг. Финансово-экономическое состояние». Также можно построить диаграмму влияния на основании дерева иерархии показателя по различным уровням управления.

Результативность деятельности филиалов или подразделений компании будем сравнивать на основе относительных показателей – рейтингов (индексов успешности деятельности). Основной целью бенчмаркинга является определение филиалов, деятельность которых наиболее эффективна для внедрения в практику работы компании их стандартов и методов управления.

Обычно, при проведении бенчмаркинга, перевод информации в формат рейтинга осуществляют с использованием метода взвешивания и суммирования, который предполагает, что каждому показателю присваивается вес в соответствии с придаваемой ему важностью, а затем все показатели суммируются с учетом весовых коэффициентов для получения итогового балла. Метод взвешивания и суммирования предполагает нормирование значений показателей с целью приведения их к одинаковой размерности. Для расчета рейтингов на основе многочисленных и разнородных показателей эффективности деятельности энергетической компании нами использовались новые математические модели структурной декомпозиции и количественного оценивания агрегированных показателей [6, 7, 8].

При расчете рейтинга были сформированы функциональные направления для сравнения деятельности филиалов компании. В рамках каждого из функциональных направлений были выбраны наиболее значимые показатели. Выбор и количество исходных показателей для анализа определяется целями сравнения деятельности филиалов. В случае необходимости количество исходных показателей может быть увеличено, либо уменьшено в соответствии с заданной степенью детализации анализа.

Для каждого филиала был рассчитан интегральный рейтинг. Источником исходных данных для сравнительного анализа филиалов служила регулярная (квартальная, годовая) отчетность, формируемая в стратегической системе управления.

Рейтинги по каждому функциональному направлению для филиалов компании рассчитывались, как парциальные индикаторы (меры) успеха, выражающие степень близости показателей эффективности деятельности предприятия с целевыми значениями [7]. Интегральный рейтинг деятельности филиала рассчитывался с учетом синергетического эффекта от взаимовлияния различных функциональных направлений, с учетом их парциальных рейтингов и значимостей соответственно [7, 8].

Описанный алгоритм может быть настроен в Системе. Система предоставляет встроенные средства анализа рейтингов в разрезе функциональных направлений. На рисунке 2 представлен фрагмент окна анализа деятельности филиалов по направлению Управление персоналом.

Система позволяет для руководителей определить набор основных рейтингов – настроить карту показателей, к которым они получают прямой доступ на своем рабочем месте. Таким образом, ситуация в компании может быть адекватно оценена руководителем всего лишь на основании 10–15 основных показателей.

На основе значений интегральных рейтингов можно решать задачу оценки динамики развития филиалов и эффективности управленческой политики. Например, по двум филиалам рассчитаны интегральные рейтинги (см. таблицу). Графически результаты расчета отображены на рис. 3.

Наглядно видно, что филиал 1 обладает положительной динамикой развития, а у филиала 2 снижается значение интегрального рейтинга, следовательно, политика филиала 1 более успешна. Решение задачи оценки динамики развития филиала без использования интегральных рейтингов не очевидно в многомерном пространстве ключевых показателей эффективности, так как в этом случае возможно бесконечное множество состояний.

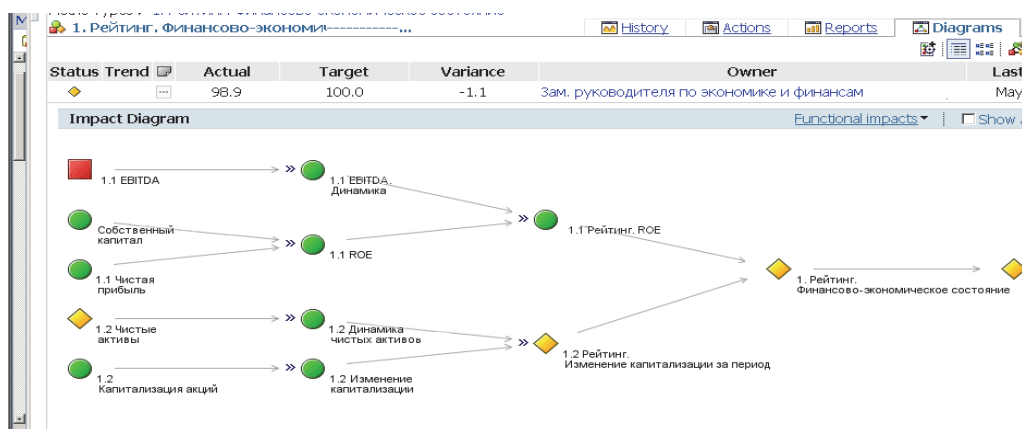


Рис. 1. Диаграмма влияния для показателя «Рейтинг. Финансово-экономическое состояние», стратегическая система построена на платформе Cognos

Name	Actual	Target	Variance %	Unit	Owner	Tir
ОАО "МРСК Центра", Рейтинг. Оформление трудовых отношений с генеральными директорами	63,79	41,24	54,71%	балл	HR Manager Center 2007,	
ОАО "МРСК Центра", Рейтинг. Обучение персонала	59,70	45,77	30,45%	балл	HR Manager Center 2007,	
ОАО "МРСК Центра", Рейтинг. Текучесть персонала	49,45	47,48	4,15%	балл	HR Manager Center 2007,	
ОАО "МРСК Центра", Рейтинг. Обеспеченность						

Рис. 2. Фрагмент окна анализа деятельности филиалов по направлению «Управление персоналом», система на платформе Cognos

Таблица

Значения интегральных рейтингов за 2009–2013 гг.

Наименование	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Интегральный рейтинг, филиал 1	19	18	24	33	40
Интегральный рейтинг, филиал 2	46	46	43	45	42

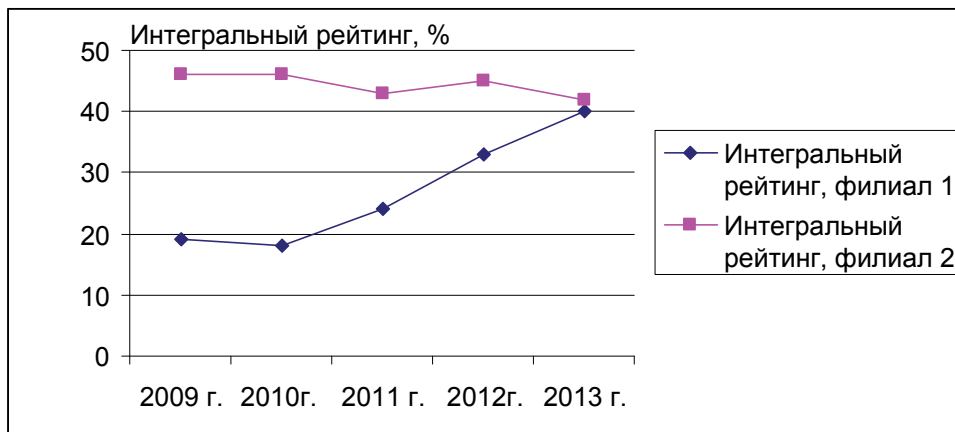


Рис. 3. Графическое представление динамики развития филиалов

Следующий, очень важный аспект качественного анализа ситуации в компании – технологии назначения целевых значений показателей КПЭ. Обычно, целевые КПЭ назначаются на основании экспертных оценок. Для повышения качества планирования необходимо использовать статистические методы, рассчитывать прогнозные значения показателей, на основе которых эксперты могут оценивать значения показателей КПЭ и второстепенных показателей. Многие сложные задачи решаются довольно успешно простыми статистическими методами. Прогноз на следующий период может быть построен на основании значений показателя за два предшествующих периода с использованием так называемых «наивных» методов прогнозирования. При наивном прогнозировании мы не рассчитываем точность и достоверность прогнозного значения.

Использование интегральных рейтингов, рейтингов функциональных направлений, которые представляют собой агрегированные величины, для прогноза дает определенные преимущества. Во-первых, улучшается оценка предсказуемости, так как агрегированные вели-

чины позволяют сгладить «выбросы», которые присутствуют в моделях, построенных на многомерных данных. Во-вторых, прогнозные модели на основе агрегированных показателей адаптивны к последующему изменению многомерных показателей эффективности деятельности, т.е. работает эффект «подстройки» весов.

Надеемся, что рассмотренные в данной статье практические примеры анализа причин отклонений ключевых показателей эффективности (КПЭ) от целевых показателей, сравнение результатов работы филиалов и подразделений компании, оценки перспектив развития компании и ее филиалов и эффективности политики управления, прогнозирование целевых значений КПЭ, прогнозирование состояния компании, в будущем помогут руководителям организаций в решении вопросов управления.

Литература

1. Андерсен Б. Бизнес процессы. Инструменты совершенствования: пер. с англ. / науч. ред. Ю.П. Адлер. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.

2. Аренков И.А., Багиев Е.Г. Бенчмаркинг и маркетинговые решения. – Санкт-Петербург: СПбУЭФ, 1997.

3. Генералова С. Формирование конкурентного потенциала с помощью метода бенчмаркинга // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 1. – С. 20–23.

4. Дишель (Кузнецова) Ю.Г., Цепляева Е.В. Принятие управленческих решений с использованием средств информационной системы руководителя // Управление корпоративными финансами. – 2009. – № 4. – С. 3–10.

5. Завьялова Н.Б., Сагинов Ю.Л. Концепция эффективного управления ресурсами образовательного учреждения // Человеческий капитал и профессиональное образование. – 2013. – № 1. – С. 9–14.

6. Краснов А.Е., Красников С.А., Николаева С.В., Чернов Е.А. Агрегированное параметрическое описание состояний сложных систем на разных уровнях иерархии. – М.: МИЭМ НИУ ВШЭ, 2013. – С. 278–285.

7. Краснов А.Е., Сагинов Ю.Л., Феоктистова Н.А. Бенчмаркинг на основе агрегирования ключевых показателей эффективности деятельности // Известия РЭУ им. Г.В. Плеханова Электронный научный журнал. Серия экономическая компаративистика. – 2011. – № 3.

8. Краснов А.Е., Сагинов Ю.Л., Феоктистова Н.А., Чернов Е.А. Агрегированное описание состояний сложных систем на основе парных взаимодействий их элементарных подсистем. Технологии XXI века в легкой промышленности (электронное научное издание). 2013. № 7. Часть II. Раздел № 4, статья № 5.

References

1. Andersen B. (2003) Business Processes. Improvement tools, p. 272.

2. Arenkov I.A., Bagiev E.G. (1997) Benchmarking and marketing solutions.

3. Generalova S. (2007) Formation of the competitive potential of using benchmarking method. *Problems of the theory and practice of management*, no 1, pp 20–23.

4. Dishel (Kuznetsova) Yu.G., Tseplyaeva E.V. (2009) Adoption of management decisions with the use of an information system manager. *Management of corporate finances*, no 4, pp. 3–10.

5. Zavyalova N.B., Saginov Yu.L. (2013) Concept of effective resource management of educational institutions. *Human capital and professional education*, no 1, pp. 9–14.

6. Krasnov A.E., Krasnikov S.A., Nikolaev S.V., Chernov E.A. (2013) Aggregated parametric description of the complex systems at different levels of the hierarchy, pp 278–285.

7. Krasnov A.E., Saginov Yu.L., Feoktistova N.A. (2011) Benchmarking based on the aggregation of key performance indicators. *Proceedings of the REU them. GV Plekhanov electronic scientific journal Comparative Economic*. Series, no 3.

8. Krasnov A.E., Saginov J.L., Feoktistova N.A., Chernov E.A. (2013) Aggregated description of the states of complex systems based on pairwise interactions of elementary subsystems. *Technologies of XXI Century in light industry (electronic scholarly edition)*, no 7, vol II. Section no 4, article no 5.

УДК 330.322

А.Н. Литвинов

кандидат экономических наук,
доцент, кафедра инвестиции
и инновации
Финансовый университет при
Правительстве РФ
e-mail: lan2703@rambler.ru

Тезаврационные инвестиции в России

Аннотация

Цель работы. Настоящая статья посвящена тезаврационным инвестициям, которые предполагают осуществление вложений в драгоценные металлы и драгоценные камни, а также изделия из них, и предметы коллекционного спроса.

Материалы и методы. Данные виды активов позволяют инвесторам диверсифицировать риски, получать ощутимый доход и защищают сбережения от обесценивания.

Результат. Вложения на рынке драгоценных металлов являются одним из наиболее привлекательных направлений тезаврационного инвестирования, а также перспективным направлением развития финансового сектора российской экономики.

Заключение. Тезаврационные инвестиции могут быть очень эффективным способом вложения средств и принести немалую прибыль, если принять во внимание все возможные виды активов и связанные с ними риски.

Ключевые слова: тезаврационные инвестиции, драгоценные металлы, драгоценные камни, антиквариат, тезаврация.

A.N. Litvinov

candidate of economic Sciences,
associate Professor, Department
of investments and innovations
Financial University under
the Government of the Russian
Federation
e-mail: lan2703@rambler.ru

Treasure investments in Russia

Abstract

Purpose of the work. This article is devoted to hoarding investments that involve investments into precious metals and precious stones, as well as products, and items of the collection demand.

Materials and methods. These types of assets allow investors to diversify risks, receive significant income and protect savings from depreciation.

Results. Investments in precious metals are one of the most attractive investment destinations hoarding and promising direction of development of the financial sector of the Russian economy.

Conclusion. Hoarding investment can be a very effective way to invest and bring considerable profit, taking into account all the possible types of assets and their associated risks.

Keywords: treasure investments, precious metals, gems, precious stones, antique, hoarding.

Понятие «тезаврационные инвестиции» появилось не так давно и пока еще не стало достаточно известно во всем мире и не нашло должного отражения в научной литературе. Однако современный этап развития мирового хозяйства характеризуется увеличением спроса на объекты тезаврационных инвестиций: драгоценные металлы, драгоценные камни и коллекционные ценности. Данные виды активов позволяют инвесторам диверсифицировать риски, получать ощутимый доход и защи-

щают сбережения от обесценивания. Особенно важно, что данные инвестиции доступны не только для юридических лиц, но и для населения. В настоящее время физические лица не имеют соответствующих знаний для инвестирования на рынке ценных бумаг и в основном ограничиваются размещением средств на депозитных вкладах в банках. Поэтому тезаврационное инвестирование представляет собой для населения привлекательную альтернативу валютным и рублевым вкладам.

Необходимо начать исследование с уточнения сущности тезаврации и тезаврационных инвестиций. Данные термины стали чаще использоваться последнее время. Слово «тезаврация» (thesauros (изубхсыт)) имеет греческое происхождение и переводится на русский язык как «сокровище» [2]. В экономической литературе термин «тезаврация» (тезаврирование) часто используется для обозначения процесса накопления денежных средств и иных ценностей без их активного использования (путем их извлечения из сферы обращения) [5].

После уточнения сущности тезаврации можно перейти к освещению тезаврационных инвестиций. Под тезаврационными инвестициями следует понимать вложения в драгоценные металлы и драгоценные камни, а также изделия из них, и предметы коллекционного спроса. В представленной ниже таблице наглядно произведен сравнительный анализ основных классов активов тезаврационных инвестиций (табл. 1).

Из таблицы 1 видно, что каждый объект тезаврационных инвестиций имеет свои отличительные особенности, достоинства и недостатки. Для того чтобы сделать правильный выбор и извлечь из вложенных средств максимальную прибыль, инвестору следует проанализировать всевозможные варианты и связанные с ними риски и на основе полученных данных принять предпочтительное для себя решение.

Ученые имеют различные взгляды на распределение активов в структуре портфеля тезаврационных инвестиций, но можно с уверенностью сказать, что на сегодняшний день инвестиции в драгоценные металлы являются одним из самых популярных направлений инвестирования. Если раньше драгоценные металлы служили лишь предметами культа, то теперь они приобрели статус финансовых активов. По прогнозам многих аналитиков в ближайшие годы ожидается стабильное превышение спроса над предложением, что повлияет на рост миро-

Таблица 1

Сравнительный анализ вариантов тезаврационного инвестирования

Признак сравнения	Драгоценные металлы	Камни	Предметы искусства
Форма существования активов	Физический металл (слитки, монеты и пр.) и безналичный металл (обезличенные металлические счета, ценные бумаги и пр.)	Физическая форма (в виде драгоценных камней и изделий из них). В форме ценных бумаг практически не торгуются	Физическая форма (произведения живописи, предметы антиквариата и пр.)
Формы осуществления инвестиций	Слитки драгоценных металлов, монеты из драгоценных металлов, ювелирные украшения, срочные контракты, бумаги инвестиционных фондов, акции добывающих компаний.	Сертифицированные драгоценные камни в физической форме (бриллианты, изумруды и др.) и изделия из драгоценных камней	Любые предметы классического и современного искусства, предметы антиквариата искусства и иные ценные вещи, имеющие художественную и/или коллекционную ценность
Сроки осуществления инвестиций	От нескольких дней до нескольких лет	В среднем от 5 до 7 лет	В среднем от 10 до 20 лет и более В более редких случаях: от 5 до 10 лет
Уровень ликвидности	От абсолютной до высокой ликвидности (в зависимости от формы инвестиций)	Средняя	Низкая
Сложность определения справедливой стоимости актива	Не представляет труда	Достаточно сложная – много субъективных составляющих	Очень сложная.
Наличие дополнительной (субъективной) составляющей в стоимости объекта	Практически отсутствует (за исключением ювелирных украшений и коллекционных монет)	Характерно для ювелирных изделий из драгоценных камней и очень редких драгоценных камней	Характеризуются высоким уровнем влияния художественной/ коллекционной ценности на конечную стоимость объекта
Источник получения дохода от инвестиций	Рост базовой стоимости актива, проценты по обезличенным металлическим счетам, дивиденды по акциям добывающих компаний	Преимущественно рост базовой стоимости актива, значительно реже – дивиденды от инвестиций в акции добывающих компаний	Только рост базовой стоимости активов

вых цен на золото и другие драгоценные металлы. Как следствие, проекты, связанные с добычей и покупкой золота и других драгоценных металлов будут привлекательными с точки зрения инвестиций.

Российская Федерация занимает одно из лидирующих мест в мире по запасам драгоценных металлов. В настоящее время на территории нашей страны ведется добыча золота, серебра, платины и палладия, которые пользуются огромной популярностью среди инвесторов. В качестве подтверждения мы хотели бы по данным за 2009–2014 годы представить некоторые показатели, характеризующие развитие рынка драгоценных металлов в России. Последние годы Россия занимает лидирующие места по добыче всех основных драгоценных металлов: палладий – 1 место; платина – 2 место; золото – 5 место (в 2013 году уже 3 место); серебро – 7 место. По запасам золота Россия разделяет вместе с Канадой 4-е (после ЮАР, США и Австралии) место в мире. Горным бюро и Геологической службой США запасы золота оценены: в ЮАР – в 38 тыс. т, США – в 6 тыс. т, Австралии – в 4,7 тыс. т, Канаде и России – по 3,5 тыс. т. Прогнозные ресурсы России – более 25 тыс. т золота – вторые в мире по величине (после ЮАР, 60 тыс. т, в мире – 110–180 тыс. т). Россия занимает лидирующие места в мире по запасам серебра. Основные из запасов серебра (73%) сосредоточены в комплексных рудах месторождений цветных металлов и золота. На Россию, исходя из оценки Геологической Службы США, приходится 10,7% ми-

ровых запасов платиноидов и 8,1% платины. По прогнозным ресурсам Россия занимает третье место в мире – 6–10 тыс. т (после ЮАР – 15–25 тыс. т, и США – 9–10 тыс. т; в мире всего – 40–60 тыс. т).

Часть драгоценных металлов, которые были добыты на территории России, попадает в государственные хранилища, где они могут быть оставлены на сохранение в виде «золотого запаса» или проданы на российском, или зарубежном рынке (табл. 2).

Если посмотреть в табл. 2 на долю золота в национальных золотовалютных резервах, то удивляет его незначительный удельный вес в российских резервах. И это в условиях высоких цен на золото и их стремительного роста в период до 2015 года включительно. Золото (а также другие драгоценные металлы и камни) даже способно стать обеспечением стабильности национальной валюты нашей страны. Ведь очевидно, что золото является при финансовом кризисе более надежным активом, чем валюты других стран или ценные бумаги компаний.

Многими практиками признается, что стоимость золота растет, когда выполняется одно из следующих условий:

1. Наблюдается значительная динамика в изменении курсов валют.
2. Снижаются индексы фондовых рынков.
3. Центральные банки стран увеличивают закупки драгоценных металлов.
4. Наблюдается снижение добычи золота.

Таблица 2

Официальные мировые запасы золота в тоннах и его доля в золотовалютных резервах*

Страна	1970 г.	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2010 г.	2014 г.	Доля в %, в 2014 г.
США	9839,2	8221,2	8146,2	8136,9	8133,5	8133,5	71
Германия	3536,6	2960,5	2960,5	3468,6	3401,0	3384,2	66
МВФ	3855,9	3217,0	3217,0	3217,3	2814,0	2814,0	
Италия	2565,3	2073,7	2073,7	2451,8	2451,8	2451,8	65
Франция	3138,6	2545,8	2545,8	3024,6	2435,4	2435,4	64
Россия	–	–	–	384,4	788,6	1168,7	10
Китай	–	398,1	395,0	395,0	1054,1	1054,1	1
Швейцария	2427,0	2590,3	2590,3	2419,4	1040,1	1040,0	7
Япония	473,2	753,6	753,6	763,5	765,2	765,2	2
Нидерланды	1588,2	1366,7	1366,7	911,8	612,5	612,5	53

*Источник информации: World Official Gold Holding.

Таблица 3

Динамика учетных цен на драгоценные металлы с 2008 по 2015 год (руб./грамм)*

Дата	Золото	Серебро	Платина	Палладий
02.07.2008	701,35	13,32	1565,67	352,37
31.01.2009	1045,81	13,37	1110,14	218,61
30.01.2010	1059,35	16,26	1481,27	409,94
01.02.2011	1277,69	25,56	1714,13	777,06
31.01.2012	1679,63	32,68	1562,97	664,82
31.01.2013	1608,62	29,99	1627,69	727,92
01.02.2014	1 409,87	21,95	1 564,26	798,53
31.01.2015	2 800,07	38,63	2 725,83	1 735,22

*Таблица составлена на основе данных Центрального банка РФ.

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что все последние годы (за исключением 2013 года) сохранялась тенденция к росту цен на драгоценные металлы, в частности, на золото. Только в 2013 году произошло ощутимое снижение стоимости драгоценных металлов. Однако в 2014 году в ноябре и декабре произошла сильная девальвация рубля, что отразилось на курсе драгоценных металлов. По палладию учетные цены выросли за 11 месяцев 2014 года в 2 раза. О подобной доходности обычных рублевых вкладов можно только мечтать (табл. 3).

Если сравнивать инвестиционную привлекательность драгоценных металлов, то нужно обратить внимание на несколько моментов, которые доказывают целесообразность вложений не только в золото. Так, добытое из недр золото не имеет слишком широкого применения в промышленности. В основном оно используется для производства ювелирных изделий, а также выступает объектом инвестиционного спроса. В случае роста цены на золото оно может быть легко возвращено на рынок владельцами. С серебром ситуация обстоит немного иначе. Основная часть добываемого серебра используется в реальном секторе экономики, преимущественно в электронике. Таким образом, большое количество серебра навсегда потрачено и не может быть в последствии возвращено на рынок тезаврационных инвестиций, а это создает предпосылки для долгосрочного роста цены серебра. Динамика цен на серебро аналогична динамике котировок золота, но оно требует меньших затрат. Существенно более низкая цена серебра позволяет оперировать на рынке сравнительно небольшими средствами, что открывает путь мелким и средним инвесторам. В результате обороты рынка серебра сравнимы с оборотами рынка золота. По аналогии с золотом, динамика цен на серебро зачастую идет в противофазе с динамикой фондового рынка. Палладий – это в первую очередь промышленный металл и цены на него зависят от спроса в различных отраслях промышленности, например, производстве компьютерных микропроцессоров. Поэтому в отличие от золота и серебра палладий представляет особый интерес в средне- и долгосрочной перспективе. Можно констатировать, что не только золото, а любой из драгоценных металлов способен оказаться выгодным объектом инвестиций для государства, населения и компаний.

Что касается частных инвесторов, то им доступны различные варианты инвестирования в драгметаллы:

1. Слитки из драгоценных металлов;
2. Инвестиционные и коллекционные монеты;
3. Обезличенные металлические счета и вклады в драгметаллах;
4. Фонды банковского управления, специализирующиеся на драгоценных металлах;
5. Акции золотодобывающих компаний и операции с фьючерсными контрактами;
6. Инвестиционные фонды на физическое золото (ETF- золотослитковые ценные бумаги).

При этом инвестиции в обезличенные металлические счета и вклады в драгметаллах очень просты, а доходность в последние годы приносили большую. Они заслуживают наибольшего внимания населения. Важно только удачно выбрать драгоценный металл.

Обезличенные металлические счета представляют собой счета, привязанные к стоимости металла (чаще всего – золота). Обезличенные металлические счета бывают двух видов: до востребования (текущие) и срочные (деPOSITные). По обезличенным металлическим счетам до востребования доход формируется исходя из роста курсовой стоимости драгоценного металла на счете, при этом клиент банка может снимать средства или пополнять счет. По срочным обезличенным металлическим счетам доход формируется за счет процентов, которые начисляются в граммах драгметалла и за счет роста курсовой стоимости на мировых рынках золота. Вкладчик, когда открывает счет, как бы покупает определенное количество металла у банка, а закрывая счет продает металл. В итоге прибыль инвестор получает в основном в результате разницы между ценой покупки и ценной продажи. В отличие от слитков и монет, открывая обезличенный металлический счет, вы не становитесь собственником слитка (металла). В связи с этим НДС не возникает, что делает обезличенный металлический счет более выгодным вложением. Однако, открывая такой счет нельзя забывать, что обезличенные металлические счета не входят в государственную программу страхования вкладов (это главный недостаток обезличенных металлических счетов).

Рассмотрим обезличенные счета на примере Сбербанка РФ. Операции с обезличенными металлическими счетами Сбербанка предполагают следующие действия держателя счета:

- покупка обезличенного металла за наличные рубли или через безналичный расчет;
- продажа металла с обезличенного счета банку за рубли;
- пополнение ОМС путем внесения слитков (банк берет комиссию за данную операцию);
- возможность «обналичить» средства с обезличенного металлического счета и получить на руки драгметалл в слитках (за данную операцию взимается комиссия банка и НДС 18%);

Услугу открытия обезличенного металлического счета Сбербанк предоставляет с 2002 года и предлагает весьма привлекательные условия для инвестора. На выбор вкладчика обезличенный металлический счет может быть открыт в одном из драгоценных металлов: золото, серебро, платина, палладий. Минимальный размер драгоценного металла для открытия и пополнения счета, а также для совершения сделок купли-продажи установлен в 0,1 грамма для золота, платины, палладия и 1 грамм для сделок с серебром. Сбербанк открывает обезличенные металлические счета «до востребования». Банк не ограничивает держателя максимальным и минимальным остатком по обезличенному счету: максимум не установ-

лен, а минимум равен нулю. Это позволяет снижать остаток по обезличенному счету до нуля без необходимости закрытия счета. Инвестор может открыть более одного счета на одно и то же имя в Сбербанке, но перевод средств с одного счета на другой не предусмотрен. При этом имеется возможность передать распоряжение обезличенным металлическим счетом другому лицу путем оформления нотариально доверенности на распоряжение счетом. Сбербанк позволяет открыть обезличенный металлический счет даже на несовершеннолетнего ребенка (до 14 лет). Процедура открытия обезличенного металлического счета в Сбербанке довольно проста. В большинстве случаев физическому лицу потребуется предъявить паспорт и иметь денежные средства или физический металл на минимальный взнос. Сбербанк принимает в качестве вноса при открытии физический металл, а также инвестор может приобрести обезличенный металл у банка за наличные рубли или безналичный расчет (путем списания денежных средств с текущего счета или счета по вкладу). Открытие счета физическому лицу производится на основании заключенного договора с банком на открытие и ведение обезличенного металлического счета. В процессе сделки предоставленные вкладчиком денежные средства или мерные слитки, обмениваются на обезличенный драгметалл по курсу Сбербанка. И затем производится зачисление на счет (в граммах уже обезличенного металла). Инвестор получает второй экземпляр договора и на этом открытие обезличенного металлического счета завершено. В Сбербанке при открытии обезличенного металлического счета дополнительно выдается сберегательная книжка, где отражено количество купленного драгоценного металла в граммах. Операции по обезличенным металлическим счетам осуществляются по месту открытия счета, а возможность совершать приходные и расходные операции в других филиалах банка необходимо уточнять в момент открытия счета. Однако с недавнего времени инвесторам Московского отделения стали доступны операции

купли-продажи драгоценного металла в обезличенном виде через интернет-систему обслуживания клиентов Сбербанка Онл@йн, что значительно упрощает процесс инвестирования.

Таким образом, подводя итог вышесказанному можно сделать вывод, что вложения на рынке драгоценных металлов являются одним из наиболее привлекательных направлений тезаврационного инвестирования. А также перспективным направлением развития финансового сектора российской экономики.

Литература

1. *Абалов А.Э.* Международный рынок драгоценных металлов: основные принципы функционирования. – СПб, 2007. – 159 с.
2. Большой экономический словарь: экономика, финансы, бухгалтер, налоги, страхование, маркетинг, менеджмент, управление / сост. А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2006. – 860 с.
3. Инвестиции в предметы искусства: <http://artinvestment.ru>.
4. *Комиссарова Л.И.* Тезаврационные инвестиции в России // Транспортное дело России. – 2010. – № 2. – С. 21–22.
5. *Филатов Е.В., Филатов М.В.* Тезаврационные инвестиции // Проблемы экономики. – 2012. – № 5. – С. 83.

References

1. Abalov A.E. (2007) International market of precious metals: basic principles of operation, p. 159.
2. Big dictionary of Economics: Economics, Finance, accounting, taxes, insurance, marketing, management, management (2006), p. 860.
3. Investing in art: <http://artinvestment.ru>.
4. Komissarova L.I. (2010) Hoarding investment in Russia. *Transport business of Russia*, no. 2, pp. 21–22.
5. Filatov E.V., Filatov M.V. (2012) Hoarding investments. *Problems of Economics*, no. 5, p. 83.

УДК 336.2

Ю.В. Двойченко
аспирант,
НИИ Счетной палаты РФ

Некоторые особенности организации финансового сектора экономики как субъекта налоговых отношений

Аннотация

Цель работы. Финансовый сектор экономики является особой сферой деятельности и в этой связи практически по всем основным налогам введены особенности, касающиеся этой сферы деятельности.

Материалы и методы. Следует обратить внимание на изменение ситуации в денежно-кредитной сфере, что влечет за собой и изменения в налоговом потенциале плательщиков и доходной части бюджета.

Результат. В статье рассматриваются специфические черты организаций финансового сектора экономики и особенности исчисления с них налога на прибыль и НДС.

Заключение. Сокращение денежного предложения стимулирует сокращение денежной массы, что, в свою очередь, придает импульс нарастанию неплатежей в экономике.

Ключевые слова: финансовый сектор экономики, налоговое администрирование, потребительские свойства финансовых продуктов, страховые компании, инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды.

Yu.V. Dvoychenko
PhD student, research Institute
of the accounts chamber of the
Russian Federation

Some features of the organization of the financial sector as a subject of tax relations

Abstract

Purpose of the work. The financial sector is a particular area of activity and therefore almost all major taxes imposed especially concerning this sphere of activity.

Materials and methods. Note the change in the situation in the monetary sphere, which entails changes in the tax payers and the potential revenue budget.

Results. The article discusses specific features of organizations in the financial sector of the economy and especially calculus with their income tax and VAT.

Conclusion. Reduction in the money supply stimulates contraction of the money supply, which in turn gives impetus buildup of arrears in the economy.

Keywords: financial sector, tax administration, consumer properties of financial products, insurance companies, investment funds, private pension funds.

К финансовому сектору экономики относятся банки, страховые организации, инвестиционные (паевые) и негосударственные пенсионные фонды, участники рынка ценных бумаг. Все эти финансовые организации имеют особую специфику деятельности, что учитывается при исчислении налога на прибыль и НДС. В на-

стоящее время развитию налогообложения и налогового администрирования организаций финансового сектора экономики уделяется особое внимание. Предусмотренные Правительством России меры ориентированы на тесную координацию с преобразованиями в других областях, отказ от необоснованного увеличения

налоговой нагрузки, обеспечение прозрачности деятельности налогоплательщиков.

Организации финансового сектора экономики достаточно устойчивые, а банки являются крупными налогоплательщиками, что обусловлено законодательно установленными требованиями к уровню капитализации и ликвидности финансово-кредитных организаций.

Рассмотрим особенности налогообложения страховых организаций. Страховой рынок – составная часть финансового рынка страны, предметом купли-продажи на котором являются страховые продукты. Потребительские свойства данных продуктов весьма специфичны и отличны от других продуктов финансового рынка. Их специфика происходит из сущности страхования. В соответствии с Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации»¹ под страхованием следует понимать деятельность по защите имущественных интересов граждан, предприятий, учреждений и организаций при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

Угроза интересам субъектов страхового рынка существует постоянно и является реальной, но не носит обязательного характера и вероятностна по своей сути. Поэтому всегда существует выбор и расчет относительно покупки (продажи) того или иного страхового продукта. Очевидно, что для реализации данного выбора страховой продукт должен всегда присутствовать на финансовом рынке. Данное присутствие и формирует страхование как составную часть финансовых отношений, сложившихся в стране.

Специфика страховой деятельности отражается при исчислении налога на прибыль организаций и НДС.

Налоговое законодательство² устанавливает общий порядок определения налоговой базы и расчета налога на прибыль с ставкой 20%. Существуют и особенности определения доходов и расходов, учитываемых при расчете налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

Плательщиками налога на прибыль организаций выступают страховые организации, зарегистрированные в установленном законодательством порядке, при наличии лицензии на право осуществления соответствующих видов страхования и соблюдении утвержденных правил их ведения. Страховщики могут относиться к различным организационно-правовым формам.

Объектом налогообложения выступает прибыль, под которой понимается доход, уменьшенный на величину признаваемых для целей налогообложения расходов. Разделение доходов и расходов на доходы и расходы, связанные с реализацией продукции (работ, услуг), и внереализационные доходы и расходы осуществляется у страховых организаций в общем порядке.

Основным методом учета доходов и расходов для целей налогообложения прибыли у страховых организаций является метод начисления. Однако налоговое законодательство не ограничивает право страховых организаций (в отличие, например, от банков) на определение даты получения дохода по кассовому методу при соблюдении установленных условий согласно ст. 273.1 НК РФ. Такое право может возникнуть, если за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации услуг (товаров, работ) без учета НДС в среднем не превысила 1 млн руб. за каждый квартал. Страховые организации, перешедшие на кассовый метод определения доходов и расходов, должны отслеживать сумму своей выручки. При превышении ее величины над установленным предельным размером налогоплательщик обязан перейти на метод начисления с начала налогового периода, в течение которого было допущено такое превышение. При использовании метода начисления доходы признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств³.

По доходам, относящимся к нескольким отчетным (налоговым) периодам, и в случае, если связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем, доходы распределяются налогоплательщиком самостоятельно, с учетом принципа равномерности признания доходов и расходов.

В состав доходов, включаемых страховыми организациями в налоговую базу для расчета налога на прибыль кроме доходов, предусмотренных ст. 249 «Доходы от реализации», ст. 250 «Внереализационные доходы» НК РФ, относятся специфические доходы (ст. 293 НК РФ). К расходам страховых организаций для целей налогообложения, кроме расходов, предусмотренных ст. 254–269 НК РФ, относятся также специфические расходы, понесенные при осуществлении страховой деятельности, предусмотренные ст. 294 НК РФ.

Согласно ст. 149.3.7 НК РФ⁴ от НДС освобождается оказание страховыми организациями услуг по страхованию, сострахованию и перестрахованию страховщиками, а также оказание услуг по негосударственному пенсионному обеспечению негосударственными пенсионными фондами. НДС не облагаются поступления в виде:

- 1) страховых платежей (вознаграждений) по договорам страхования, сострахования и перестрахования, включая страховые взносы, выплачиваемую перестраховочную комиссию (в том числе тантьему);
- 2) процентов, начисленных на депо премии по договорам перестрахования и перечисленных перестрахователем перестраховщику;
- 3) страховых взносов, полученных уполномоченной страховой организацией, заключившей в установлен-

¹ Федеральный закон от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

² Налоговый кодекс РФ (часть первая): Федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ ст. 293, 294.

³ Черник Д.Г., Павлова Л.П., Дадашев А.З. и др. Налоги и налогообложение: учебник. 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 367 с.

⁴ Налоговый кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ.

ном порядке договор сострахования от имени и по поручению страховщиков;

4) средств, полученных страховщиком в порядке суброгации, от лица, ответственного за причиненный страхователю ущерб, в размере страхового возмещения, выплаченного страхователю.

Законодательством, регулирующим деятельность страховых организаций, установлено, что предметом непосредственной деятельности страховщиков не может быть производственная, торгово-посредническая и банковская деятельность. Вместе с тем страховщики вправе инвестировать или иным образом размещать страховые резервы, образованные из полученных страховых взносов для обеспечения выполнения принятых страховых обязательств, и другие средства, а также выдавать ссуды страхователям, заключившим договора личного страхования, в пределах страховых сумм по этим договорам. Страховые резервы размещаются в ценные бумаги (государственные, муниципальные, корпоративные облигации, векселя и т.д.), банковские вклады, недвижимое имущество и т.д. Эти операции НДС не облагаются¹.

Суммы штрафных санкций по договорам страхования, сострахования, перестрахования НДС не облагаются, однако доходы от штрафных санкций по хозяйственным договорам иного характера подлежат обложению НДС.

Страховая организация имеет возможность заниматься посреднической деятельностью (услуги страховых агентов и страховых брокеров), оказывать услуги сюрвейера, консультационные и информационные. Эти услуги подлежат обложению НДС. Налоговая база по брокерским и иным посредническим услугам по страхованию и перестрахованию при обложении НДС рассчитывается как сумма комиссионного вознаграждения, полученная от оказания услуг.

Согласно ст. 169.4 НК РФ² страховые организации не составляют счета фактуры по операциям, не подлежащим налогообложению, а также по операциям реализации ценных бумаг (кроме брокерских и посреднических). По облагаемым услугам страховых организаций счета-фактуры выписываются по мере их оказания, а именно не позднее последующих пяти дней³.

Страховые организации при расчете суммы НДС применяют расчетную ставку 18/118%.

Поскольку страховые организации осуществляют как облагаемые, так и необлагаемые операции, то они имеют возможность зачесть суммы НДС, уплаченные поставщикам по приобретенным товарам (работам, услугам), основным фондам. В основном в страховых организациях доля облагаемых НДС операций незначительна, поэтому эти организации предпочитают

пользоваться положением ст. 170.5 НК РФ. Страховые организации имеют право включать в затраты, принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль организаций, суммы НДС, уплаченные поставщикам по приобретаемым товарам (работам, услугам). При этом вся сумма НДС, полученная ими по облагаемым операциям, подлежит уплате в бюджет.

Особенности налогообложения инвестиционных фондов. В Российской Федерации деятельность инвестиционных фондов регулируется Федеральным законом от 29.11.2011 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах». В рамках данного Закона различают акционерные инвестиционные фонды (далее АИФ) и паевые инвестиционные фонды (далее ПИФ).

Являясь юридическим лицом, АИФы являются плательщиками НДС, при этом, согласно ст. 145 НК РФ⁴, они могут воспользоваться возможностью освобождения от уплаты НДС, если сумма выручки от реализации товаров, работ, услуг за три предшествующих последовательных календарных месяца не превышала 2 млн руб.

У АИФов НДС не облагается: а) получение денежных средств от размещения акций при формировании уставного капитала; б) передача имущества АИФа в доверительное управление управляющей компании; в) операции управляющей компании с активами АИФа.

Учитывая, что основная деятельность АИФа не облагается НДС, права на налоговый вычет по НДС у него нет (ст. 171.2.1 НК РФ).

Объект налогообложения по налогу на прибыль акционерного инвестиционного фонда определяется в общем порядке. Однако специфика назначения акционерного инвестиционного фонда и его деятельности находит отражение в составе доходов и расходов, в том числе и вследствие обязательного присутствия управляющей компании.

Поскольку инвестиционный фонд выступает как открытое акционерное общество, то при размещении собственных акций по цене выше номинала может быть получен дополнительный доход. Однако в соответствии со ст. 277 НК РФ разница между номинальной стоимостью размещаемых акций и получаемыми в их оплату денежными средствами не признается прибылью (убытком) налогоплательщика-эмитента.

Специфика порядка определения налоговой базы по налогу на прибыль акционерного инвестиционного фонда обусловлена тем, что основная часть его активов находится в доверительном управлении. Управляющей компанией для акционерного инвестиционного фонда может быть юридическое лицо, соответствующее требованиям законодательства об инвестиционных фондах. Акционерный инвестиционный фонд является выгодоприобретателем.

¹ Миронова О.А., Ханафеев Ф.Ф. Налоговое администрирование. – М.: Омега-Л, 2005.

² Налоговый кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ.

³ Куликова Л. Налогообложение операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 3.

⁴ Налоговый кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ.

Паевой инвестиционный фонд (далее ПИФ) – обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией. ПИФы не являются юридическим лицом, следовательно на них не распространяется обязанности по исчислению и уплате налога на прибыль и НДС.

Особенность налогообложения связана с тем, что ПИФ является не юридическим лицом, а имущественным комплексом, на который не распространяется обязанность по исчислению и уплате налогов. Как следствие обязанность по исчислению и уплате налога на прибыль возлагается на участников ПИФ по факту получения доходов¹.

Особенности налогообложения негосударственных пенсионных фондов. Негосударственный пенсионный фонд (далее НПФ) – особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения, исключительными видами деятельности которой являются: а) деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению участников НПФ в соответствии с договорами негосударственного пенсионного обеспечения (НПО); б) деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию в соответствии с Законом «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» и договорами об обязательном пенсионном страховании (ОПС); в) деятельность в качестве страховщика по профессиональному пенсионному страхованию в соответствии с федеральным законом и договорами о создании профессиональных пенсионных систем (в настоящий момент не осуществляется по причине отсутствия соответствующего законодательства).

Спецификой НПФ выступает порядок определения общей налоговой базы по налогу на прибыль организаций в части доходов от размещения пенсионных резервов. В целях налогообложения доход, полученный от размещения пенсионных резервов, рассчитывается как положительная разница между полученным доходом от размещения пенсионных резервов и доходом, который рассчитывают исходя из ставки рефинансирования Банка России и суммы размещенного резерва, с учетом времени фактического размещения при условии размещения указанных средств по пенсионным счетам в разрезе доходов²:

$$\text{Драсч} = P \cdot \text{ЦБ} \cdot d / 365,$$

где **Драсч** – расчетный доход от размещения пенсионных резервов; **P** – сумма пенсионных резервов за отчетный период, а также величина остатков страхового резерва, сформированного на начало года, подлежащая инвестированию самостоятельно НПФ или через доверительного управляющего в отчетном (налоговом) периоде; **ЦБ** – ставка рефинансирования Банка России; **d** – количество дней отчетного периода, в течение которых ставка рефинансирования оставалась постоянной.

Сумма размещенных пенсионных резервов (P) в отчетном периоде исчисляется как среднеарифметическая за месяц. Для этого на число месяцев в отчетном периоде делится сумма от сложения половины суммы размещенных пенсионных резервов на 1-е число отчетного периода и на 1-е число следующего за отчетным периодом месяца, а также суммы размещенных резервов на каждое 1-е число всех остальных месяцев отчетного периода.

К доходам, полученным от уставной деятельности фондов, кроме общего перечня доходов (ст. 249 и 250 НК РФ), относятся:

1) отчисления от дохода от размещения пенсионных резервов, направленных на формирование имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности фонда;

2) доходы от размещения имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности фондов, в ценные бумаги, осуществления инвестиций и других вложений для соответствующих видов доходов.

В налоговом учете отдельно рассчитываются расходы, связанные с получением дохода от размещения пенсионных резервов, и расходы, связанные с обеспечением уставной деятельности НПФ (ст. 254-269 НК РФ).

Операции НПФ в значительном объеме носят характер страхования, а получаемые доходы прежде всего связаны с инвестированием средств пенсионных резервов в ценные бумаги. Указанные операции НДС не облагаются (ст. 149.2.12, 149.3.7 НК РФ).

Поскольку облагаемые НДС операции составляют незначительный объем доходов, налоговое законодательство предусматривает право НПФ включать в затраты, применяемые к вычету при исчислении налога на прибыль организаций, суммы НДС, уплаченной поставщикам по приобретенным товарам, работам, услугам. При этом вся сумма налога, полученная ими по операциям, подлежащим налогообложению, уплачивается в бюджет в полном объеме (ст. 170.5 НК РФ).

В завершении данной статьи следует обратить внимание на изменение ситуации в денежно-кредитной сфере, что влечет за собой и изменения в налоговом потенциале плательщиков и доходной части бюджета. По мнению А. И. Болонина³ интенсивное ослабление рубля способству-

¹ Князев А. Особенности налогообложения операций по привлечению и размещению денежных средств // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке. – 2012. – № 7.

² Мельник М.В., Когденко В.Г. Экономический анализ в аудите. – М.: Юнити-Дана, 2006.

³ Болонин А.И. К вопросу о факторах инфляции в экономике Российской Федерации // Вестник МГИМО Университета. – 2014. – № 1. – С. 155.

ет поддержанию высокого спекулятивного спроса на более устойчивую иностранную валюту и соответственно масштабному оттоку капитала из России, который по итогам 2014 г. составил 151,5 млрд долл.¹, а за два месяца 2015 г. – 24 млрд долл.². Последний фактор существенно ограничивает эффективность предпринимаемых монетарными властями мер по поддержанию ликвидности банковской системы вообще и финансово-кредитной сферы в частности. В результате формирования причинно-следственной связи (рублевая эмиссия, направленная на поддержание ликвидности банков – покупка банками валютных активов – отток капитала – валютные интервенции ЦБ РФ – отток рублевых средств из экономики – снижение ликвидности банковского сектора) произошло сокращение денежного предложения (денежной базы) и усиление девальвации национальной валюты. Сокращение денежного предложения стимулирует сокращение денежной массы, что, в свою очередь, придает импульс нарастанию неплатежей в экономике (включая неплатежи по налогам).

Литература

1. Налоговый кодекс РФ (часть первая): Федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ ст. 293, 294.
2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ.
3. Федеральный закон от 27.11.1992 № 4015- I «Об организации страхового дела в РФ».
4. Болонин А.И. К вопросу о факторах инфляции в экономике Российской Федерации // Вестник МГИМО Университета. – 2014. – № 1. – С. 153–157.
5. Куликова Л. Налогообложение операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 3.
6. Князев А. Особенности налогообложения операций по привлечению и размещению денежных средств // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке. – 2012. – № 7.
7. Мельник М.В., Когденко В.Г. Экономический анализ в аудите. – М.: Юнити-Дана, 2006.
8. Миронова О.А., Ханафеев Ф.Ф. Налоговое администрирование. – М.: Омега-Л, 2005.
9. Рагулина Ю.В. Стратегия внедрения технологий управления знаниями в отраслях промышленного производства // Предпринимательство. – 2009. – № 1. – С. 76–82.
10. Черник Д.Г., Павлова Л.П., Дадашев А.З. и др. Налоги и налогообложение: учебник. 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 367 с.
11. Отток капитала из России превысил 150 миллиардов долларов <http://www.interfax.ru/business/418408>.
12. Отток капитала из России в феврале ускорился до 15 млрд долларов <http://top.rbc.ru/economics/24/03/2015/551183e59a7947a9440bdaf2>.

References

1. Tax Code of the Russian Federation. Part One of 31.07.1998 N 146-FZ Article 293, 294.
2. Tax Code of the Russian Federation. Part 2 from 05.08.2000 N 117-FZ.
3. Federal Law of 27.11.1992 № 4015- I «On the organization of insurance business in the Russian Federation».
4. Bolonin A.I. (2014) To a question about the factors of inflation in the economy of the Russian Federation. *Vestnik MGIMO University*, no 1, pp. 153–157.
5. Kulikova L. (2012) Taxation of securities traded on an organized market. *Accounting*, no 3.
6. Knyazev A. (2012) Features taxation of attraction and placement of funds. *Taxation, accounting and reporting in a commercial bank*, no 7.
7. Melnik M.V., Kogdenko V.G. (2006) Economic analysis in the audit.
8. Mironov O.A., Hanafeev F.F. (2005) Tax Administration.
9. Ragulina Yu.V. (2009) Implementation Strategy of knowledge management technologies in industry. *Business*, no. 1, pp. 76–82.
10. Chernik D.G., Pavlova L.P., Dadashev A.Z. and others. (2010) Tax, p. 367.
11. Capital flight from Russia has exceeded 150 billion <http://www.interfax.ru/business/418408>.
12. The outflow of capital from Russia in February accelerated to 15 billion <http://top.rbc.ru/economics/24/03/2015/551183e59a7947a9440bdaf2>.

¹ Отток капитала из России превысил 150 миллиардов долларов <http://www.interfax.ru/business/418408>.

² <http://top.rbc.ru/economics/24/03/2015/551183e59a7947a9440bdaf2>.

УДК 336.71

С.Г. Бабич
кандидат экономических наук,
доцент, Российский
экономический университет
имени Г.В. Плеханова
e-mail: rector@rea.ru

Анализ состояния и развития рынка депозитов юридических лиц в коммерческих банках в регионах Российской Федерации

Аннотация

Цель работы. В статье рассматривается динамика депозитов предприятий и организаций в коммерческих банках страны, отмечается их рост во всех субъектах РФ.

Материалы и методы. Произведенная группировка субъектов РФ демонстрирует существующую дифференциацию регионов на рынке депозитов предприятий и организаций в коммерческих банках страны.

Результат. Анализ региональной структуры вкладов юридических лиц свидетельствует о существенной их концентрации в кредитных организациях Центрального федерального округа.

Заключение. Изменение ситуации в сфере более активного привлечения средств предприятий и организаций в коммерческие банки страны зависит, в основном, от улучшения финансового состояния самих предприятий на основе их технологического перевооружения, а также создания коммерческими банками более привлекательных условий для корпоративных клиентов.

Ключевые слова: кредитные организации; депозиты (вклады) юридических лиц, динамика, структура, дифференциация, концентрация.

S.G. Babich
Ph.D., Associate Professor,
Russian economic
University named
after G.V. Plekhanov
e-mail: rector@rea.ru

Analysis of the status and development of the market of corporate deposits in commercial banks in the Russian regions

Abstract

Purpose of the work. The article deals with the dynamics of deposits of enterprises and organizations in the country's commercial banks, says their growth in all regions of Russia.

Materials and methods. Produced by grouping the subjects of the Russian Federation shows the existing regional differentiation in the market deposits of enterprises and organizations in the country's commercial banks.

Results. Analysis of the regional structure of corporate deposits indicates a significant concentration of credit organizations in the Central Federal District.

Conclusion. Change in the situation in a more active involvement of enterprises and organizations in the country's commercial banks depends mainly on improving the financial condition of the enterprises on the basis of their technological modernization and the creation of commercial banks more attractive environment for corporate clients.

Keywords: credit institutions; deposits (deposits) of legal entities, dynamics, structure, differentiation, concentration.

Депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц (кроме кредитных организаций) являются вторым по значимости источником формирования ресурсной базы

коммерческих банков страны, объем которых за период с 2006 г. по 2013 г. увеличился более чем в 11,6 раза и составил по данным ЦБ России 10838,3 млрд руб. (рис. 1).

Увеличение объема депозитов предприятий и организаций в кредитных организациях отмечалось во всех федеральных округах страны, но наиболее высокие темпы их роста наблюдались в Центральном (в 11,8 раза) и Северо-Западном (в 10,0 раза) федеральных округах, а наименее высокие – в Южном (в 6,6 раза) и Сибирском (в 6,7 раза) федеральных округах (табл. 1).

Во всех субъектах Российской Федерации отмечается рост депозитов юридических лиц (кроме кредитных организаций), но лидируют по темпу роста вкладов юридических лиц Республика Ингушетия и Чувашская Республика, в которых данный показатель увеличился в 50,5 и 34,5 раза соответственно, а, например, в Вологодской и Томской областях – только на 59% и 80% соответственно (табл. 2).

В течение рассматриваемого периода времени на рынке депозитов юридических лиц не только сохраняется, но и усиливается их высокая концентрация в кредитных организациях Центрального федерального округа, доля которого за период с 2006 по 2013 гг. возросла с 70% до 78%, в основном, за счет роста удельного веса московского региона с 66% до 73%. На втором месте в данном сегменте в начале 2014 г. находится

Северо-Западный федеральный округ (7,4%), на третьем – Приволжский федеральный округ (6,1%), а удельные веса трех федеральных округов (Южного, Северо-Кавказского и Дальневосточного) не превышают 1,5%.

В течение рассматриваемого периода наиболее существенное снижение доли вкладов предприятий и организаций в их общем объеме в стране произошло в кредитных организациях Приволжского федерального округа (на 2,6 п.п.), а в меньшей степени – Северо-Кавказского (на 0,1 п.п.) (рис. 2).

Улучшение макроэкономической ситуации и финансового положения предприятий и организаций в стране способствовало росту доверия юридических лиц к национальной валюте, о чем свидетельствует опережающий темп роста вкладов предприятий и организаций в рублях, которые увеличились в стране в целом в течение рассматриваемого периода в 12,6 раза, тогда как депозиты в иностранной валюте – в 7,7 раза. Это привело к увеличению удельного веса депозитов предприятий и организаций в рублях в течение рассматриваемого периода с 59,8% до 70,9%, т.е. на 11,1 процентных пункта (п.п.).

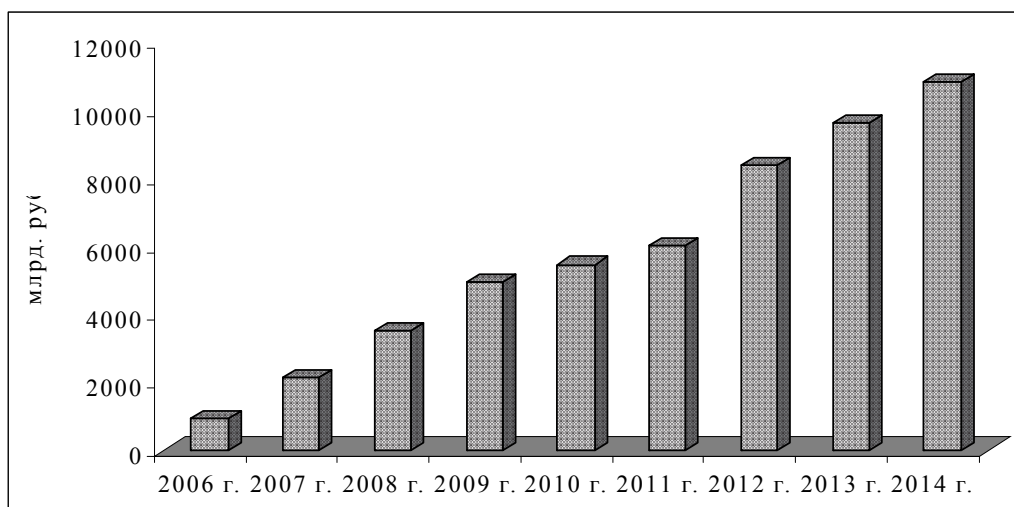


Рис. 1. Динамика депозитов и других привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций) в коммерческих банках страны, на начало года, млрд. руб.

Таблица 1
Динамика депозитов юридических лиц (кроме кредитных организаций) в коммерческих банках в федеральных округах Российской Федерации, млн руб.

Федеральный округ	Объем вкладов юридических лиц, млн руб.		Коэффициент роста
	01.01.2006 г.	01.01.2014 г.	
Центральный	519973,9	6124870,0	11,8
Северо-Западный	58597,7	586024,0	10,0
Южный	14982,5	98747,0	6,6
Северо-Кавказский	2751,3	25204,0	9,2
Приволжский	63978,7	479945,0	7,5
Уральский	44339,0	317572,0	7,2
Сибирский	26118,7	173941,0	6,7
Дальневосточный	10835,3	91404,0	8,4

Источник: составлена по данным ЦБ России.

Рынок депозитов предприятий и организаций в иностранной валюте отличается более сильной их концентрацией в кредитных организациях Центрального федерального округа, удельный вес которого в начале 2014 г. составил 91%, что на 3 п.п. больше, чем в январе 2006 г. На втором месте по величине данного показателя находится Северо-Западный федеральный округ, доля коммерческих банков которого в начале 2014 г.

составляла 6,3%, удельные веса остальных федеральных округов в данном сегменте не превышают 0,9%. На рынке депозитов предприятий и организаций в рублях доля кредитных организаций Центрального федерального округа в начале 2014 г. составляла 72,0%, увеличившись по сравнению с началом 2006 г. на 13,9 п.п. В тройку лидеров по удельному весу депозитов юридических лиц в рублях входят Приволжский (8,2%) и Се-

Таблица 2

Группировка регионов страны по величине коэффициента роста объема депозитов юридических лиц в кредитных организациях в начале 2014 г. по сравнению с январем 2006 г.

Коэф. роста	Субъекты Российской Федерации	
	до 5,0	Республики
	Края	Забайкальский
	Области	Волгоградская, Вологодская, Липецкая, Новгородская, Томская
	Автон. область	Еврейская
5–10	Республики	Алтай, Дагестан, Карачаево-Черкесская, Карелия, Коми, Мордовия, Северная Осетия-Алания, Тыва, Хакасия
	Края	Камчатский, Краснодарский, Красноярский, Пермский, Приморский, Ставропольский, Хабаровский
	Области	Амурская, Белгородская, Ивановская, Иркутская, Калининградская, Кемеровская, Курганская, Курская, Ленинградская, Мурманская, Нижегородская, Омская, Оренбургская, Орловская, Ростовская, Самарская, Сахалинская, Свердловская, Смоленская, Тульская, Тюменская, Челябинская
10–15	Республики	Адыгея, Башкортостан, Бурятия
	Области	Астраханская, Брянская, Владимирская, Воронежская, Кировская, Костромская, Новосибирская, Пензенская, Рязанская, Саратовская, Тверская
	Города фед. зн.	Москва, Санкт-Петербург
15–20	Республики	Кабардино-Балкарская, Марий Эл, Саха (Якутия), Удмуртская, Чеченская
	Края	Алтайский
	Области	Калужская, Тамбовская
20 и более	Республики	Ингушетия, Чувашская
	Области	Архангельская, Магаданская, Московская, Псковская, Ульяновская, Ярославская
	Автон. округ	Чукотский

Источник: составлена автором.

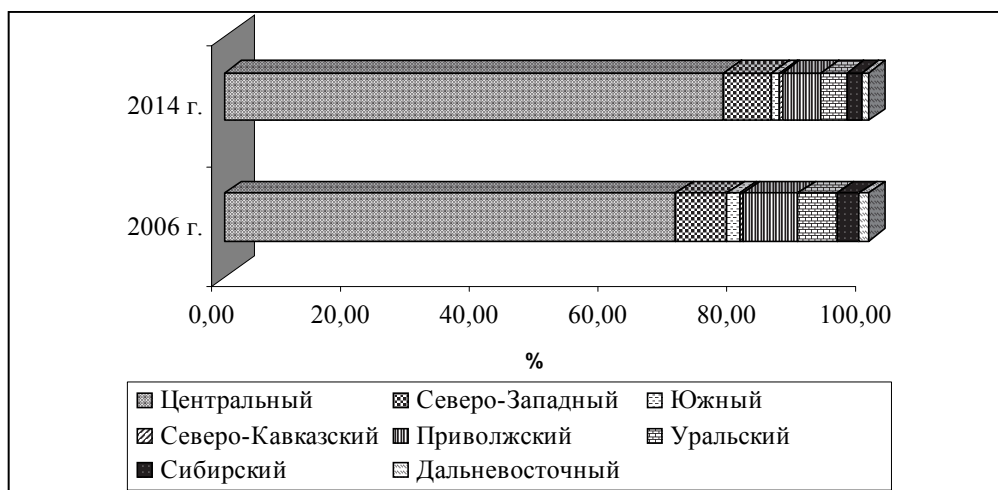


Рис. 2. Динамика региональной структуры депозитов юридических лиц (кроме кредитных организаций) в коммерческих банках федеральных округов Российской Федерации на начало года, %

веро-Западный федеральные округа, доля которых составляла 8,2% и 7,9%, соответственно (рис. 3).

Рынок банковских услуг для предприятий и организаций является более конкурентным, чем рынок частных вкладов, поскольку предприятия и организации более консервативны в выборе кредитной организации. Это связано с тем, что смена обслуживающего коммерческого банка связана не просто с изменением платежных реквизитов, но и с необходимостью уведомления об этом всех своих многочисленных клиентов, и, кроме того, в некоторых случаях требованием банков от потенциальных заемщиков является обслуживание в их подразделениях.

Тройку регионов-лидеров, кроме г. Москва, по объему привлечения вкладов предприятий и организаций составляют г. Санкт-Петербург и Тюменская область, удельный вес которых на рынке депозитов юридических лиц (кроме кредитных организаций) в начале 2014 г. составлял соответственно 6,25% и 2,55% (табл. 3).

Как видно из табл. 3, в кредитных организациях г. Москва, г. Санкт-Петербург и Московской области отмечается увеличение удельного веса депозитов предприятий и орга-

низаций, а в Республиках Башкортостан и Татарстан, Тюменской и Свердловской областях наблюдается уменьшение удельного веса. Удельный вес семи представленных выше субъектов Российской Федерации на рынке вкладов юридических лиц в начале 2014 г. составлял 87,7%, что на 4,37 п.п. больше аналогичного показателя в январе 2006 г., т.е. на остальные регионы страны в начале 2014 г. приходилось 12,3% от общего объема привлекаемых вкладов предприятий и организаций в коммерческие банки.

В начале 2014 г. по сравнению с началом 2006 г. наблюдаются региональные различия в предпочтениях депонирования средств предприятий и организаций. В коммерческих банках Центрального, Южного, Северо-Кавказского, Уральского и Дальневосточного федеральных округах отмечается увеличение доли вкладов в рублях. В то же время в Центральном и Северо-Западном федеральных округах сохраняется заинтересованность юридических лиц в размещении своих средств во вклады в иностранной валюте, доля которых в начале 2014 г. составляла соответственно 34,16% и 24,53%, а в пяти федеральных округах данный показатель не превышает 7,5% (табл. 4).

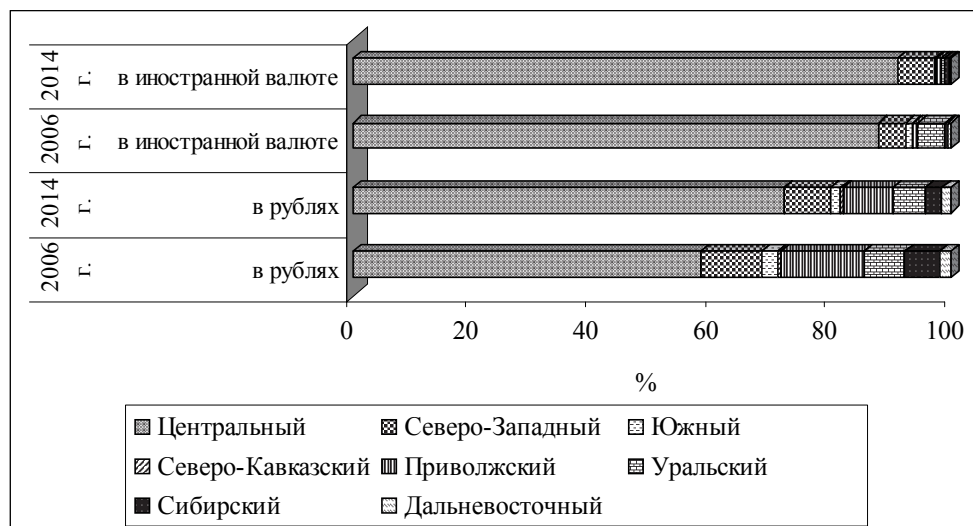


Рис. 3. Региональная структура депозитов юридических лиц (кроме кредитных организаций) в коммерческих банках федеральных округов в рублях и иностранной валюте на начало года, в % к итогу

Таблица 3

Регионы-лидеры по объему депозитов предприятий и организаций в кредитные организации на начало года

Субъекты Российской Федерации	Объем депозитов и других привлеченных средств предприятий и организаций в кредитных организациях			
	млн руб.		в % к итогу	
	2006 г.	2014 г.	2006 г.	2014 г.
г. Москва	490625,8	5761159	66,16	72,95
г. Санкт-Петербург	41067,85	493058	5,54	6,24
Тюменская область	26508,66	201728	3,57	2,55
Московская область	6284,673	150108	0,85	1,90
Свердловская область	12915,57	81661	1,74	1,03
Республика Татарстан	31153,2	143861	4,20	1,82
Республика Башкортостан	9401,388	95670	1,27	1,21

Источник: составлена автором.

В субъектах Российской Федерации соотношение рублевых депозитов предприятий и организаций и депозитов в иностранной валюте различается. В 54 реги-

онах страны (67,5%) доля депозитов и других привлеченных средств юридических лиц в рублях превышает 90% в общем объеме вкладов. В 8 регионах (10%

Таблица 4

Структура депозитов юридических лиц (кроме кредитных организаций) в коммерческих банках федеральных округов Российской Федерации, %

Субъекты Российской Федерации	01.01.2006 г.			01.01.2014 г.		
	Депозиты населения всего	в том числе		Депозиты всего	в том числе	
		в рублях	в иностранной валюте		в рублях	в иностранной валюте
Центральный	100,00	49,56	50,44	100,00	65,84	34,16
Северо-Западный	100,00	77,30	22,70	100,00	75,47	24,53
Южный	100,00	79,74	20,26	100,00	94,64	5,36
Северо-Кавказский	100,00	76,00	24,00	100,00	95,64	4,36
Приволжский	100,00	96,32	3,68	100,00	96,15	3,85
Уральский	100,00	69,24	30,76	100,00	95,94	4,06
Сибирский	100,00	96,43	3,57	100,00	89,24	10,76
Дальневосточный	100,00	81,62	18,38	100,00	92,92	7,08

Источник: рассчитано по данным ЦБ России.

Таблица 5

Группировка субъектов РФ по удельному весу депозитов юридических лиц (кроме кредитных организаций) в иностранной валюте в общем объеме депозитов на начало 2014 г., %

Удельный вес депозитов в иностранной валюте, %	Субъекты Российской Федерации	
0,0	Республики	Алтай, Ингушетия, Калмыкия, Тыва, Саха (Якутия), Чеченская
	Автон. область	Еврейская
	Автон. округ	Чукотский
0,1–5,0	Республики	Башкортостан, Бурятия, Дагестан, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Карелия, Коми, Мордовия, Северная Осетия-Алания, Татарстан, Удмуртская
	Края	Забайкальский, Краснодарский, Красноярский, Приморский
	Области	Амурская, Владимирская, Волгоградская, Ивановская, Калужская, Костромская, Курская, Курганская, Липецкая, Новгородская, Омская, Орловская, Пензенская, Тамбовская, Тюменская, Ульяновская
5,0–10,0	Республики	Адыгея, Марий Эл, Хакасия
	Края	Камчатский, Пермский, Ставропольский
	Области	Брянская, Кировская, Магаданская, Московская, Мурманская, Нижегородская, Новосибирская, Псковская, Ростовская, Самарская, Саратовская, Свердловская, Смоленская, Тверская, Томская, Челябинская, Ярославская
10,1–15,0	Республики	Чувашская
	Области	Архангельская, Астраханская, Воронежская, Иркутская, Калининградская, Оренбургская, Сахалинская, Тульская
15,0–20,1	Края	Алтайский
	Области	Ленинградская
20,1–25,0	Края	Хабаровский
	Области	Рязанская
25,1–30,0	Области	Кемеровская
	Город фед. зн.	Санкт-Петербург
30,1 и более	Области	Белгородская, Вологодская
	Город фед. зн.	Москва

Источник: составлена автором.

субъектах Российской Федерации) предприятия и организация не размещают свои денежные средства во вкладах в иностранной валюте (табл. 5).

Как видно из табл. 5, только в трех регионах страны – г. Москва, Белгородской и Вологодской областях – более трети от общего объема депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц размещены в иностранной валюте.

Дифференциация субъектов Российской Федерации по основным показателям социально-экономического развития обусловила различия в степени депонирования средств юридических лиц (кроме кредитных организаций) в расчете на одно предприятие в регионах страны. В целом в Российской Федерации объем депозитов и прочих привлеченных кредитными организациями средств предприятий и организаций в начале 2014 г. в расчете на одно предприятие составлял 1630,6 тыс. руб., увеличившись по сравнению с январем 2006 г. в 10,4 раза. Наибольшие значения данного показателя в начале 2014 г. отмечались в Центральном (3222,6 тыс. руб.) и Северо-Западном (956,9 тыс. руб.) федеральных округах, а наименьшие – в Северо-Кавказском (184,0 тыс. руб.) и Южном (319,5 тыс. руб.) федеральных округах (рис. 5).

Как видно на рис. 4, в начале 2014 г. только в коммерческих банках Центрального федерального округа объем депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций) в расчете на одно предприятие превысило аналогичный среднероссийский уровень. Наиболее сложная ситуация на рынке привлечения во вклады средств предприятий и организаций отмечается в Северо-Кавказском федеральном округе, в котором данный показатель в 8,9 раза меньше, чем в стране в целом.

Наиболее высокий темп роста объема депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций) в расчете на одно предпри-

ятие в течение рассматриваемого периода отмечается в Центральном и Северо-Западном федеральных округах, в которых данный показатель увеличился, соответственно, в 11,6 и 10,0 раза, а наименее высокий – в Приволжском федеральном округе (в 6,4 раза).

По объему депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций) в расчете на одно предприятие в начале 2014 г. субъекты Российской Федерации условно разделены на семь групп.

В наихудшем положении находятся коммерческие банки регионов, составляющих первую и вторую группу. В регионах первой группы объем депозитов и других привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций) в среднем на одно предприятие составляет менее 100 тыс. руб.: Республики Алтай, Дагестан, Калмыкия, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия-Алания, Чеченская.

В регионах второй группы объем депозитов и других привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций) в коммерческих банках в расчете на одно предприятие составляет от 100 тыс. руб. до 300 тыс. руб. К ним относятся Республики: Адыгея, Бурятия, Ингушетия, Кабардино-Балкарская, Карелия, Коми, Марий Эл, Мордовия, Тыва, Хакасия; Забайкальский и Красноярский края; Волгоградская, Ивановская, Калининградская, Кировская, Курганская, Мурманская, Новгородская, Новосибирская, Орловская, Пензенская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Ульяновская и Челябинская области; Еврейская автономная область.

В третью группу вошли регионы с объемом депозитов и других привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций) в среднем на одно предприятие от 300 тыс. руб. до 500 тыс. руб.: Удмуртская Республика; Алтайский, Камчатский, Краснодарский, Приморский, Ставропольский и Хабаровский края; Астраханская, Брянская, Владимирская, Вологодская,

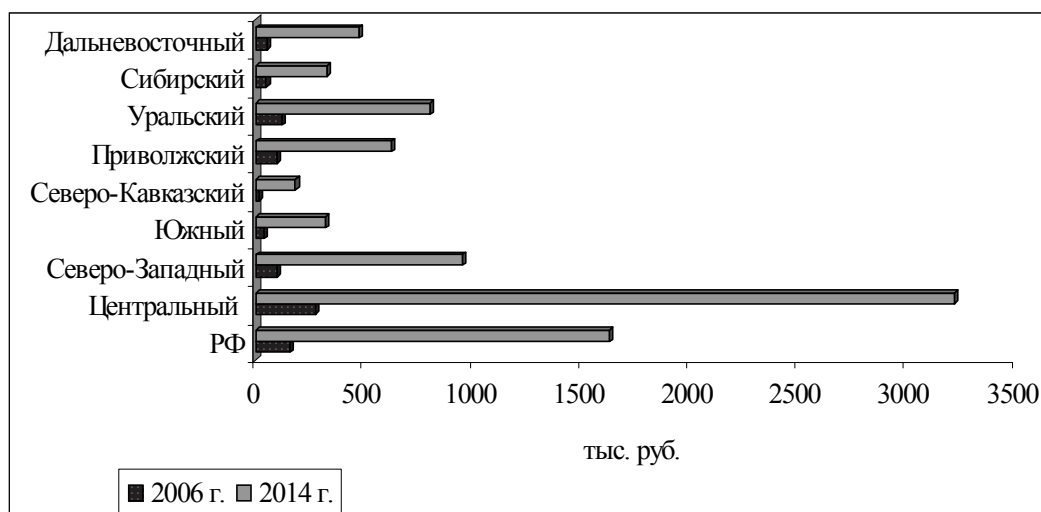


Рис. 4. Динамика объема депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций) в расчете на одно предприятие на начало года в РФ и федеральных округах, тыс. руб.

Иркутская, Калужская, Костромская, Курская, Ленинградская, Липецкая, Нижегородская, Омская, Оренбургская, Псковская, Ростовская, Саратовская, Свердловская и Томская области.

В регионах четвертой группы объем депозитов и других привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций) в коммерческих банках в расчете на одно предприятие составляет от 500 тыс. руб. до 700 тыс. руб. К ним относятся Чувашская Республика; Пермский край; Амурская, Воронежская, Кемеровская, Московская, Самарская, Сахалинская, Тульская и Ярославская области.

В двух регионах пятой группы – Республике Саха (Якутия) и Белгородской области – в среднем на одно предприятие объем вкладов юридических лиц составлял от 700 тыс. руб. до 1,0 млн руб.

В шестую группу вошли субъекты РФ, в которых объем депозитов и других привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций) в коммерческих банках в расчете на одно предприятие составлял от 1,0 до 1,5 млн руб.: Республики Башкортостан и Татарстан; Архангельская и Магаданская области; г. Санкт-Петербург; Чукотский автономный округ.

Два региона седьмой группы – г. Москва и Тюменская область – отличаются повышенным уровнем депонирования средств юридических лиц в расчете на одно предприятие (свыше 1,5 млн руб.) в коммерческих банках.

В начале 2014 г. в 70 субъектах Российской Федерации (87,5% регионов) объем депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций) в расчете на одно предприятие был ниже аналогичного показателя в стране в целом в два раза и более.

В начале 2014 г. пять из семи регионов, являющихся лидерами по объему депозитов предприятий и организаций в коммерческих банках, имеют максимальные значения объема вкладов других привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций) в расчете на одно предприятие: Республики Башкортостан и Татарстан, Тюменская область, города федерального значения Москва и Санкт-Петербург.

Произведенная группировка субъектов Российской Федерации на рынке привлечения средств предприятий и организаций в кредитные организации наглядно демонстрирует существующую дифференциацию регионов страны по объему депозитов юридических лиц в расчете на одно предприятие, что осложняет возможность активного участия коммерческих банков в дальнейшем кредитовании экономики в большинстве регионов страны.

Изменение ситуации в сфере более активного привлечения средств предприятий и организаций в коммер-

ческие банки страны зависит, в основном, от улучшения финансового состояния самих предприятий на основе их технологического перевооружения, а также создания коммерческими банками более привлекательных условий для корпоративных клиентов.

Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб. / Росстат. – М., 2014. – 693 с.
2. Бюллетень банковской статистики № 2 (249). [Электронный ресурс] // URL: <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1402r.pdf> (дата обращения 04.03.2014 г.).
3. Бюллетень банковской статистики. Региональное приложение № 1 (33) [Электронный ресурс] // URL: <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbsq0601r.pdf> (дата обращения 01.02.2010 г.).
4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 году. Сайт ЦБ России. URL http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9525.pdf. (дата обращения 05.02.2015).
5. Обзор банковского сектора Российской Федерации (Интернет-версия) № 136 (февраль) 2014 года. URL http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1402.pdf. (дата обращения 16.09.2014).
6. Обзор банковского сектора Российской Федерации (Интернет-версия) № 41 (март) 2006 года. URL http://www.cbr.ru/archive/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=7975 (дата обращения 20.09.2014).

References

1. *Statistical Yearbook*. 2014. 693 p.
2. Bulletin of Banking Statistics N 2 (249). [Electronic resource] // URL: <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1402r.pdf> (date of treatment 04.03.2014).
3. Bulletin of Banking Statistics. Regional Supplement number 1 (33) [electronic resource] // URL: <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbsq0601r.pdf> (date accessed 01.02.2010).
4. Report on the development of the banking sector and banking supervision in 2013. Website of the Central Bank of Russia. URL http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9525.pdf. (Date accessed 02/05/2015).
5. Review of the Russian banking sector (Internet version) № 136 (February) 2014. URL http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1402.pdf. (The date of circulation 16.09.2014).
6. Review of the Russian banking sector (Internet version) N 41 (March) 2006. URL http://www.cbr.ru/archive/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=7975 (date of treatment 20.09.2014).

УДК 338.24

Н.А. Завалько

доктор экономических наук,
заведующая кафедрой экономики
и менеджмента Московской
академии предпринимательства
при Правительстве Москвы
e-mail: patapskaya@mail.ru

Экономические аспекты реализации региональных адресных программ

Аннотация

Цель работы. Рассмотреть реализацию региональных адресных программ, финансируемых с участием средств Фонда ЖКХ, за период с 2008 по 2012 год.

Материалы и методы. В целях реализации Указа Президента Российской Федерации № 600 в 2013 году осуществлялось предоставление финансовой поддержки субъектам Российской Федерации на переселение граждан из аварийного жилищного фонда. В соответствии с Комплексом мер по переселению Фондом в 2013 году заключались соглашения с субъектами Российской Федерации о взаимодействии на предстоящий период, содержащие их обязательства по переселению в срок до 1 января 2016 года граждан из аварийного жилищного фонда, признанного таковым до 1 января 2012 года.

Результаты. Рассмотрена возможность предоставления при наличии достаточного объема временно свободных средств Фонда всей указанной финансовой поддержки досрочно, то есть в 2016 году, которая может быть направлена на компенсацию понесенных субъектом Российской Федерации расходов на досрочную реализацию программ переселения.

Заключение. После принятия Федерального закона № 240-ФЗ срок исполнения названного обязательства продлен до 1 сентября 2017 года.

Ключевые слова: региональная адресная программа, субъект Российской Федерации, объем финансирования.

N.A. Zavalko

PhD, Head. cafes. Economics and
Management of the Moscow Academy
of Entrepreneurship under the
Government of Moscow.
e-mail: patapskaya@mail.ru

Economic aspects of the implementation of regional targeted programs

Abstract

Purpose of the work. Consider the implementation of regional targeted programs financed with the participation of the Housing Fund, for the period from 2008 to 2012.

Materials and methods. In order to implement Presidential Decree N 600 in 2013 was carried out to provide financial support to the subjects of the Russian Federation for the resettlement of citizens from emergency housing. In accordance with a set of measures to resettle the Foundation in 2013 concluded an agreement with the Russian Federation on cooperation in the coming period, containing their commitment to resettle up to January 1, 2016 citizens from emergency housing, recognized as such until 1 January 2012.

Results. The possibility of the presence of a sufficient volume of temporary free funds of the Foundation throughout these financial support ahead of schedule, in 2016, which can be directed to compensation for incurred expenses subject of the Russian Federation for early implementation of resettlement programs.

Conclusion. After the adoption of the Federal Law N 240-FZ deadline named obligation extended to September 1, 2017.

Keywords: regional targeted program, the subject of the Russian Federation, the amount of funding.

В реализации региональных адресных программ, финансируемых с участием средств Фонда ЖКХ, за период с 2008 по 2012 год приняло участие 3 168 муниципальных образований из всех субъектов Российской Федерации за исключением города Москвы и Чеченской Республики.

Общий объем средств Фонда ЖКХ для предоставления финансовой поддержки субъектам Российской Федерации в 2013 году составил 63436,87 млн руб.

По данным субъектов Российской Федерации, представленным в соответствии с частью 6 статьи 17 Федерального закона № 185-ФЗ в Минрегион России, общая площадь жилых помещений многоквартирных домов, признанных до 1 января 2012 года аварийными и подлежащими сносу в связи с физическим износом, переселение граждан из которых не предусмотрено действующими на момент предоставления информации программами (не предусмотрено нормативными правовыми актами Российской Федерации, нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, муниципальными правовыми актами), составляла 10,77 млн м². Наибольший объем аварийного жилья приходится на Кемеровскую область (513,4 тыс. м²), Республику Саха (Якутия) (439,1 тыс. м²), Республику Татарстан (427,1 тыс. м²), Саратовскую область (386,7 тыс. м²), Иркутскую область (384,5 тыс. м²), Тульскую область (321,2 тыс. м²), Республику Башкортостан (330,5 тыс. м²), Амурскую область (307,7 тыс. м²).

Планирование ликвидации аварийного жилищного фонда осуществлялось в рамках трехлетних региональных адресных программ (были утверждены 77 субъектами Российской Федерации), а после продления срока выполнения указанной задачи до 1 сентября 2017 года – пятилетних региональных адресных программ (по состоянию на 1 января 2014 года были утверждены 19 субъектами Российской Федерации). Учитывая тот факт, что наибольшее число субъектов Российской Федерации обратились за получением финансовой поддержки за счет средств Фонда до принятия Федерального закона № 240-ФЗ, их заявки в 2013 году основывались на трехлетних региональных адресных программах.

В 2013 году заявки на получение финансовой поддержки для переселения граждан из аварийного жилищного фонда представили 76 субъектов Российской Федерации (не представили заявки при наличии аварийного жилья Карачаево-Черкесская Республика, Республика Карелия, Астраханская область и Ульяновская область). В соответствии с региональными адресными программами по переселению граждан из аварийного жилищного фонда, в том числе с учетом необходимости развития малоэтажного жилищного строительства (с учетом внесенных субъектами Российской Федерации изменений), стоимость предусмотренных этими программами мероприятий составила 91820,99 млн руб., в том числе 50536,74 млн руб. – за счет средств Фонда, 41284,25 млн руб. – за счет средств долевого финансирования субъектов Российской Федерации, включая дополнительные источники финансирования. По итогам

реализации этих программ запланировано переселение граждан из 10212 аварийных домов общей площадью 2,6 млн м², в результате чего 167,9 тыс. чел. будут переселены в новое жилье. Согласно части 11 статьи 16 Федерального закона № 185-ФЗ указанные мероприятия выполняются в течение двухлетнего периода и должны быть завершены не позднее 31 декабря 2014 года.

Всего за время деятельности государственной корпорации финансовой поддержкой Фонда воспользовались 82 субъекта Российской Федерации; с 2013 года в программах Фонда принимает участие Чеченская Республика.

Вопросы ликвидации аварийного жилья, необъективности показателей, формируемых регионами в рамках программ по переселению граждан из аварийного жилого фонда неоднократно поднимаются на селекторных совещаниях в Минстрое России. Продолжается процесс выявления в регионах аварийного жилого фонда, который в свою очередь являлся таковым по состоянию на 1 января 2012 года.

В целях реализации подпункта «е» пункта 2 Указа № 600 для обеспечения мероприятий по ликвидации аварийного жилищного фонда распоряжением Правительства Российской Федерации от 26 сентября 2013 г. № 1743-р утвержден Комплекс мер, направленных на решение задач, связанных с ликвидацией аварийного жилищного фонда (далее – Комплекс мер).

В рамках реализации Комплекса мер приказом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 9 декабря 2013 г. № 23/МС утверждены Методические рекомендации по привлечению внебюджетных средств при реализации региональных адресных программ по переселению граждан из аварийного жилищного фонда.

С учетом решений, принятых на проведенном 23 декабря 2013 г. совместном заседании Государственного совета Российской Федерации и Комиссии при Президенте Российской Федерации по мониторингу достижения целевых показателей социально-экономического развития Российской Федерации, Минстроем России при участии Фонда проведен сбор сведений об уточненных показателях аварийного жилищного фонда, признанного таковым до 1 января 2012 г.

Счетной палатой Российской Федерации Российской Федерации представлены актуализированные сведения по состоянию на 1 января 2014 г. об аварийном жилищном фонде, в том числе по следующим показателям.

Общая площадь жилых помещений, расселяемых по региональным адресным программам 2011–2012 годов, финансируемым с участием средств Фонда, в связи с уточнением данных и актуализацией реестров многоквартирных домов скорректирована в сторону уменьшения на 0,24 млн м² и с учетом результатов реализации программ за 2013 год (расселено 0,7 млн м²) составляет на начало 2014 года 0,07 млн м².

Общая площадь жилых помещений, расселяемых по региональным и муниципальным программам, финан-

сируемым без участия средств Фонда, также в связи с уточнением данных и актуализацией реестров многоквартирных домов и представлением субъектами Российской Федерации дополнительных списков аварийных многоквартирных домов, признанных таковыми на 1 января 2012 г., скорректирована в сторону увеличения на 0,71 млн м² и с учетом результатов реализации программ за 2013 год (расселено 0,15 млн м²) составляет на начало 2014 года 1,11 млн м².

Общая площадь жилых помещений, подлежащих расселению по финансируемым с использованием средств Фонда программам 2013–2017 годов, скорректирована в связи с уточнением данных и актуализацией реестров многоквартирных домов в сторону уменьшения на 0,25 млн м² и с учетом результатов реализации программ за 2013 год (расселено 0,33 млн м²) составляет на начало 2014 года 10,19 млн м².

Общая площадь пустующих помещений в аварийных домах (частично расселенные дома, без учета полностью расселенных домов) с учетом корректировки в связи с уточнением данных и актуализацией реестров многоквартирных домов в сторону увеличения на 0,5 млн м² и увеличения в связи с реализацией региональных адресных программ в 2011–2013 годах на 1,19 млн м² составляет на начало 2014 года 2,5 млн м².

Таким образом, общая площадь помещений в аварийных домах, из которых осуществляется переселение граждан в течение 2013–2017 годов составляет 12,55 млн м². В течение 2013 года по всем программам были переселены граждане из помещений в аварийных домах общей площадью 1,18 млн м², в том числе 1,03 млн м² по программам, финансируемым с участием средств Фонда (из них 0,70 млн м² по программам 2011–2012 годов и 0,33 млн м² по программам 2013 года), и 0,15 млн м² по программам, финансируемым без участия средств Фонда.

Учитывая реализацию программ в 2013 году, в течение 2014–2017 годов для полной ликвидации аварийного жилищного фонда, признанного таковым по состоянию на 1 января 2012 г., необходимо обеспечить переселение граждан из помещений в аварийных домах общей площадью 11,37 млн м², в том числе 10,26 млн м² по программам, финансируемым с участием Фонда, и 1,11 млн м² по программам, финансируемым субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями без участия Фонда, а также с привлечением внебюджетных источников.

По предварительной оценке, необходимый размер финансирования региональных адресных программ по переселению граждан из аварийного жилищного фонда со стороны субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в 2014 году составляет 54,59 млрд руб.

Таким образом, в среднем по Российской Федерации субъектами Российской Федерации обеспечен достаточный уровень софинансирования региональных адресных программ переселения граждан из аварийного жилищного фонда в пропорциях, установленных Федеральным законом № 185-ФЗ [1].

Вместе с тем при оценке достаточности предусмотренного бюджетами субъектов Российской Федерации размера финансирования программ переселения граждан из аварийного жилищного фонда в 2014 году в разрезе субъектов Российской Федерации следует отметить, что только в 44 субъектах Российской Федерации необходимый объем долевого финансирования указанных программ обеспечен на запланированном уровне и выше.

При этом в бюджетах 6 субъектов Российской Федерации (Республика Карелия, Республика Хакасия, Красноярский край, Архангельская область, Вологодская область, Ростовская область) объем долевого финансирования программ переселения граждан из аварийного жилищного фонда в 2014 году составляет менее 30% от необходимого.

Кроме того, предварительный анализ уровня обеспеченности средствами, предусмотренными на реализацию региональных адресных программ переселения граждан из аварийного жилищного фонда, в бюджетах субъектов Российской Федерации на 2015–2016 годы показывает, что имеется тенденция к его снижению. В отдельных субъектах Российской Федерации при наличии большого объема аварийного жилищного фонда отмечается низкая бюджетная обеспеченность и отсутствие возможности привлечения дополнительных источников финансирования программ переселения граждан из аварийного жилищного фонда [2].

С целью урегулирования сложившейся ситуации Минстроем России совместно с Министерством финансов Российской Федерации с участием данных субъектов Российской Федерации прорабатывается возможность привлечения субъектами Российской Федерации, бюджетами которых предусмотрен недостаточный объем финансирования программ переселения граждан из аварийного жилищного фонда, дополнительных источников финансирования таких программ, а в случае отсутствия дополнительных источников финансирования возможность предоставления дополнительных денежных средств на реализацию указанных программ посредством предоставления субъектам Российской Федерации межбюджетных трансфертов, предоставляемых из федерального бюджета, в виде дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации [1].

Минстроем России в свою очередь 6 марта 2014 года в Правительство Российской Федерации были направлены предложения о необходимости в первоочередном порядке осуществления следующих мероприятий.

С целью стимулирования субъектов Российской Федерации к досрочному выполнению задачи по ликвидации аварийного жилищного фонда и переходу к ликвидации аварийного фонда, признанного таковым после 1 января 2012 г., необходимо предусмотреть сохранение за субъектами Российской Федерации, выполнившими программы по переселению граждан из ава-

рийного жилищного фонда до 1 января 2016 г., права на получение финансовой поддержки в полном объеме, исходя из лимитов, закрепленных за этими регионами на 2016 и 2017 годы.

При этом необходимо предусмотреть возможность предоставления при наличии достаточного объема временно свободных средств Фонда всей указанной финансовой поддержки досрочно, то есть в 2016 году, которая может быть направлена на компенсацию понесенных субъектом Российской Федерации расходов на досрочную реализацию программ переселения.

Одновременно, необходимо предусмотреть предоставление таким субъектам Российской Федерации в 2016 году дополнительной финансовой поддержки за счет использования остатков лимитов финансовой поддержки, не использованных или возвращенных в Фонд другими субъектами Российской Федерации, и доходов от инвестирования временно свободных средств Фонда.

Литература

1. Байков Н. Организация и эффективность управления производством / Н. Байков, Ф. Русинов. – М., 2012. – 190 с.
2. Завалько Н.А. Региональная экономика, как фактор определяющий темпы экономического роста страны // Вестник академии. – 2014. – № 3.
3. Рагулина Ю.В. О конкурентоспособности отечественной экономики / Ю.В. Рагулина // Научное обозрение. – 2011. – № 5. – С. 486–491.

References

1. Baykov N. (2012) Organization and efficiency of production management, p. 190.
2. Zavalko N.A. (2014) Regional economy, as a factor in determining the rate of economic growth of the country. *Bulletin of the Academy*, no 3.
3. Ragulina Yu.V. (2011) On the competitiveness of the domestic economy. *Scientific Review*, no 5, pp. 486–491.

УДК 332.012.2

Н.Д. Никодимова

старший преподаватель, кафедры
экономики и менеджмента,
Омский государственный
педагогический университет
e-mail: steffynataly@mail.ru

А.Г. Жакевич

аспирант, Международный институт
экономики и права, г. Москва
e-mail: sambuko@list.ru

Сущность и содержание социально-экономического развития региона в современных условиях

Аннотация

Цель работы. Целью данного исследования является рассмотрение и обобщение перспективных направлений социального и экономического развития регионов.

Материалы и методы. Рассмотрена организация управления регионом, систематическое отслеживание положения в экономической и социальной сферах в рамках региона, а также их взаимное функционирование.

Результат. Статья представляет собой научное исследование, посвященное анализу сущности и содержания социально-экономического содержания региона.

Заключение. Организация эффективного управления регионом подразумевает изучение динамики экономических и социальных показателей его развития и их взаимосвязи, а также определение перспективных направлений развития в рассматриваемых областях.

Ключевые слова: отраслевое развитие территории, экономическое развитие региона, социальное развитие региона.

N.D. Nikodimova

Senior Lecturer, Department of
Economics and Management,
Omsk State Pedagogical University
e-mail: steffynataly@mail.ru

A.G. Zhakevich

graduate student of the International
Institute of Economics and Law, Moscow
e-mail: sambuko@list.ru

Nature and content of socio-economic development of the region in modern conditions

Abstract

Purpose of work. The purpose of this study is to review and synthesis of promising areas of social and economic development of regions.

Materials and methods. The organization of the control region, the systematic tracking of the position in the economic and social sectors within the region, as well as their mutual operation.

Results. The article presents a research on the analysis of the nature and content of socio-economic content of the region.

Conclusion. Organization of effective management of the region involves the study of the dynamics of economic and social indicators of development and their relationships, and identifying promising areas of development in these areas.

Keywords: branch development of the area, regional economic development, social development of the region.

Для организации управления регионом необходимо систематически отслеживать положение в экономической и социальной сферах в рамках региона, а также их взаимное функционирование.

Социально-экономическое развитие региона – расширенное воспроизводство и постепенные качественные и структурные положительные изменения экономики, производительных сил, факторов роста и разви-

тия, образования, науки, культуры, уровня и качества жизни населения, человеческого капитала. Характеризуется самовоспроизводством общественных систем и прогрессивной направленностью.

Данные показатели рассматриваются в контексте развития общественных отношений. По этой причине, в каждую историческую эпоху экономическое и социальное развитие могут протекать по различным сценариям, которые включают в себя не только различный перечень критериев и показателей, но также и их различное сочетание и взаимодействие [1].

Информационной базой для исследования социального и экономического развития региона служат статистические данные, которые в Российской Федерации аккумулируются Федеральной службой государственной статистики.

При этом статистическая информация может использоваться как на уровне предприятия и региона для определения инвестиционной привлекательности региона, реализации региональных законов и т.д., так и на уровне государства для разработки и реализации социальной и экономической политики, определения положения страны на международном рынке и т.д. [3]

В рамках одного государства, анализ социально-экономического развития региона является отправной точкой для первоначальной оценки регионального потенциала и перспектив его развития для определения места и значения региона в общегосударственной социально-экономической структуре. Данная оценка может производиться как по единичным (частным), так и по интегральным показателям.

Среди классических частных показателей в определении уровня развития региона можно выделить [2]:

– валовый национальный доход, валовый внутренний продукт, реальный валовый национальный доход на душу населения, которые оценивают уровень производства и потребления благ в регионе, а также его динамику;

– структурная трансформация производства и общества, которая заключается в переходе от индустриального общества, когда основная часть трудоспособного населения занята в промышленности к постиндустриальному, выражающемуся в приоритете нематериального сектора;

– уровень здоровья населения, продолжительность жизни;

– уровень его образования и культуры (наличие и уровень детских садов, школ, учреждений средне-специального и высшего образования, их доступность и т.д.);

– уровень потребления материальных благ и услуг (продуктов питания, телекоммуникационных услуг);

– уровень здравоохранения (обеспеченность поликлиниками, аптеками, больницами, диагностическими центрами и услугами скорой помощи, качество предоставляемых медицинских услуг);

– состояние окружающей среды и т.д.

В качестве интегрального показателя социально-экономического развития региона все чаще используют индекс развития человека, который был разработан в рамках Программы развития ООН.

Для расчета данного показателя используются следующие частные характеристики региона:

1. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении.

2. Интеллектуальный потенциал (грамотность взрослого населения и средняя продолжительность обучения).

3. Величина душевого дохода с учетом покупательной способности валюты и снижения предельной полезности дохода.

В современных условиях, социально-экономическое развитие регионов, а также их оценка имеют ряд специфических особенностей, а именно:

1. Применение международных показателей применительно к регионам. Такая позиция позволяет оценить не только перспективность и уровень социально-экономического развития страны, но и определить роль отдельного региона в достижении значимых целей.

2. Движение от материального (индустриального) производства к нематериальному (постиндустриальному). Если ранее страны и регионы оценивались с точки зрения ресурсной базы и климатических условий, то на сегодняшний момент, на первый план выходят интеллектуальное развитие трудовых ресурсов региона, организационное развитие компаний, применение современных управленческих технологий в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

3. Программирование развития региона, которое, пользуясь всеми накопленными данными, может спрогнозировать направление и темпы социально-экономического развития региона в тех или иных условиях, а также определить приоритетные направления развития.

Таким образом, социально-экономическое развитие региона с одной стороны, является ресурсом для достижения общегосударственных целей, с другой стороны, разработка стратегии развития государства должно основываться на всестороннем и качественном анализе показателей социально-экономического развития его регионов.

Литература

1. Байков Н. Организация и эффективность управления производством / Н. Байков, Ф. Русинов. – М., 2012. – 190 с.

2. Завалько Н.А. Региональная экономика, как фактор определяющий темпы экономического роста страны // Вестник академии. – 2014. – № 3.

3. Рагулина Ю.В. О конкурентоспособности отечественной экономики / Ю.В. Рагулина // Научное обозрение. – 2011. – № 5. – С. 486–491.

References

1. Baykov N. (2012) Organization and efficiency of production management, p. 190.

2. Zavalko N.A. (2014) Regional economy, as a factor in determining the rate of economic growth of the country. *Bulletin of the Academy*, no 3.

3. Ragulina Yu.V. (2011) On the competitiveness of the domestic economy. *Scientific Review*, no 5, pp. 486–491.

УДК 06.77

Т.П. Горелова
кандидат экономических наук,
доцент, Московский
государственный университет
экономики, статистики и
информатики, Россия

Эффективное управление трудовыми ресурсами – фактор устойчивого развития региона

Аннотация

Цель работы. Рассмотреть применение маркетингового инструментария в управлении трудовыми ресурсами и определить эффективные средства кадровой политики регионального предприятия.

Материалы и методы. Анализ состояния трудовых ресурсов региона, внутри рыночной ориентации и применения инструментов управления персоналом.

Результат. Предложены методы и инструменты по формированию трудового потенциала региона.

Заключение. Осуществление регионами эффективного управления своими трудовыми ресурсами, включая их формирование и использование на основе применения многообразных комплексных мер, будет способствовать сохранению и накоплению трудовых ресурсов в регионе.

Ключевые слова: Трудовые ресурсы, управление трудовыми ресурсами, маркетинг персонала, маркетинг кадровой деятельности, комплекс маркетинга персонала.

T.P. Gorelova
PhD., assistant professor, Moscow
State University
of Economics, Statistics and
Informatics, Russia

Effective workforce management is a factor of sustainable development of the region

Abstract

Purpose of work. To examine the use of marketing tools in the human resources management and to identify effective means of regional personnel policy of the enterprise.

Materials and methods. Analysis of the labour resources in the region, intra-market orientation and the use of workforce management tools.

Results. The proposed methods and tools for the formation of the labors potential of the region.

Conclusion. Implementation by regions effective management, its human resources, including their formation and use through the application of diverse complex of measures will contribute to the preservation and accumulation of labors resources in the region.

Keywords: Human resources, workforce management, marketing personnel, marketing personnel activities, the marketing staff.

Стратегия современного стратегического управления и регулирования регионального развития направлена на децентрализацию государственного управления и предусматривает передачу значительного количества функций и полномочий из центра в регионы, повышая их роль относительно состояния трудовых ресурсов обеспечения. Именно на уровне регионов происходит формирование и развитие трудовых навыков населения, начиная с первых лет человека (от рождения, воспита-

ния детей, предоставление им образования к подготовке к трудовой деятельности) и заканчивая передачей опыта и накопленных профессиональных знаний пожилых людей, совершенствование орудий производства, привлечения имеющихся ресурсов в процесс производства товаров и услуг [1].

Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря

2011 г. № 2227-р) ориентирует регионы на значительное повышение инновационного сектора экономики и рост инновационной активности предприятий и организаций [2].

Мобильность предприятия достигается посредством выверенной политики предприятия и мобильности его персонала. Именно применение маркетинга в кадровой политике предприятия помогает приспособиться как предприятию, так и сотрудникам к необходимым изменениям на основе проведенных исследований рынка труда.

Управление трудовыми ресурсами, разработкой механизмов организации и эффективной деятельностью предприятия должно иметь целевую установку – повышение степени удовлетворения социально экономических потребностей населения на основе комплексного развития региона и соответствия региональным интересам. Под трудовыми ресурсами понимается производительная сила общества, обладающая физическим развитием, умственными способностями, знаниями и способна производить материальные блага или услуги (рис. 1).

Из рисунка 1 следует, что в течение последних 8 лет количество трудоспособного населения довольно резко снижается, причем население старше трудоспособного возраста превышает население моложе трудоспособного возраста.

Основной проблемой трудовых ресурсов России являются изменения в возрастной пирамиде страны, приводящие к старению населения, и, как следствие, к сокращению наличных трудовых ресурсов с конца 2000-х годов. Впрочем, повышение рождаемости и миграционного притока позволяет сглаживать негативные последствия этого явления [7]. Рассмотрим теперь вопрос миграции в рамках регионов Российской Федерации и за пределы Российской Федерации (рис. 2, 3).

Проанализировав рисунки 2 и 3 можно сделать вывод, что миграция населения Российской Федерации происходит в основном в ее границах, то есть люди перемещаются либо в пределах одного региона либо переезжают в другой, наиболее привлекательный для жизни. Исходя из этого, каждый регион должен созда-

вать благоприятную конкурентную среду для развития предпринимательства, развития производственного, трудового и интеллектуального потенциала области.

Значение маркетинга в управлении трудовыми ресурсами предприятия (маркетинг персонала) на региональном уровне можно рассматривать как: а) философию и стратегию управления человеческими ресурсами; б) особую функцию службы управления персоналом; в) вид управленческой деятельности. Интересна точка зрения Т.И. Савенковой и Т.П. Савенковой, которые считают, что «Маркетинг персонала – это вид деятельности, направленный на достижение оптимального соответствия между спросом и предложением с целью удовлетворения потребности в труде субъектов трудовых отношений. Он затрагивает все стадии воспроизводства персонала: формирование, распределение (перераспределение), обмен и использование» [5].

Английский ученый Й. Н. Лингс разработал модель внутри рыночной ориентации. Согласно данной модели персонал это: 1) ресурс организации, необходимый для достижения поставленных целей компании; 2) ключевая клиентская группа организации, потребности которой необходимо удовлетворять (рис. 4).

Философия маркетингового подхода начинает влиять на все привычные операции компаний с персоналом: поиск, отбор, мотивацию и развитие [5]. Применение маркетингового подхода компании к персоналу выражается в ориентации компании на существующих и потенциальных работников:

- изучение их потребностей в корпоративной культуре и выявление преимуществ корпоративной культуры в компаниях конкурентов;
- определение карьерных потребностей сотрудников и на основе этого формирование квалификационных требований для каждой иерархической ступени;
- создание условий, при которых каждый сотрудник организации имел бы возможность реализовать свой потенциал;

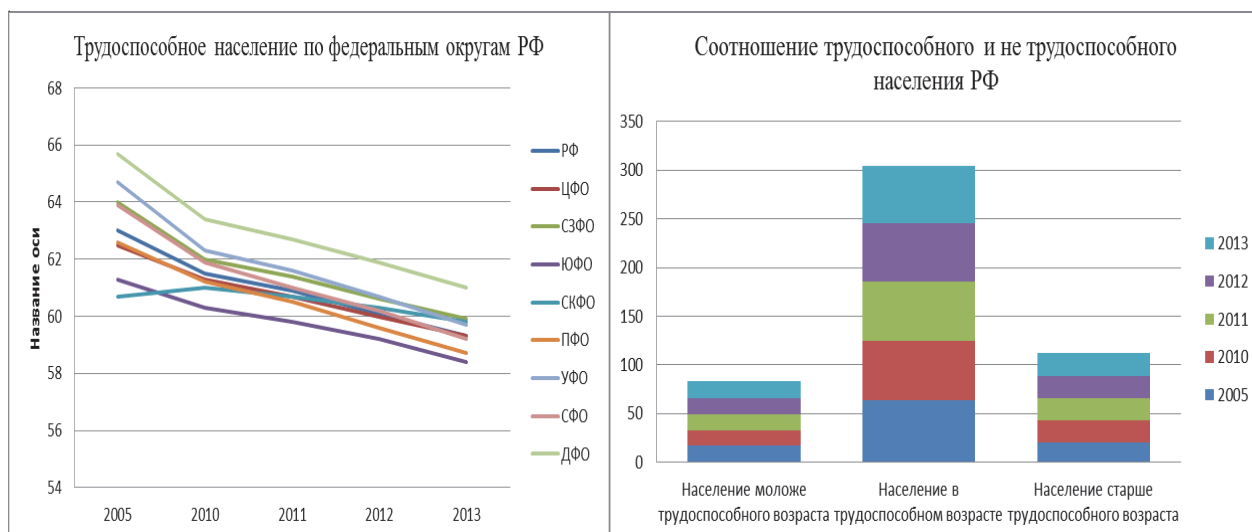


Рис. 1. Трудоспособное население Российской Федерации в целом и по федеральным округам

- формирование конкурентоспособности (компании, персонала);
- оценка и корректировка существующей кадровой политики компании.

Рассмотрев модель внутри рыночной ориентации компании и применение маркетингового подхода в организа-

ции можно утверждать, что целью маркетинга персонала любого предприятия является достижение баланса между работниками и предприятием, то есть решение задач бизнеса спроса и предложения на рынке труда.

Для достижения выше обозначенной цели региональным предприятиям следует тщательно уделять

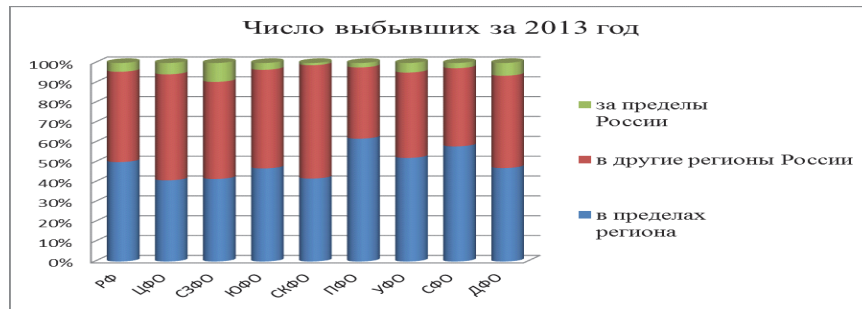


Рис. 2. Распределение числа мигрантов (выбывших) по федеральным округам Российской Федерации за 2013 год

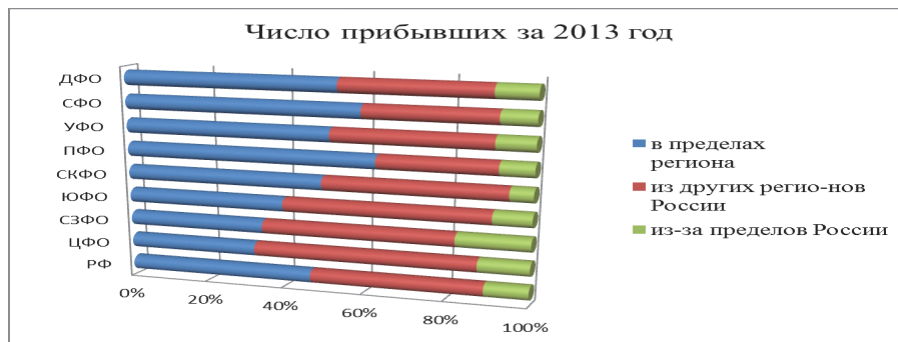


Рис. 3. Распределение числа мигрантов (прибывших) по федеральным округам РФ за 2013 год



Рис. 4. Модель внутри рыночной ориентации организации [8]

внимание решению задач маркетинга персонала заключающиеся в:

- поиске новых сотрудников;
- возвращении лидеров внутри компании;
- избавлении от сотрудников нежелающих развиваться и улучшать показатели компании;
- обучении сотрудников (специальное, универсальное и т.д.);
- формировании и развитии командного духа предприятия;
- установлении и совершенствовании внутренних коммуникаций организации;
- разработки системы по преодолению стресса работников;
- формировании мобильной системы поощрения и вознаграждения сотрудников.

В научном и практическом подходах для эффективного управления персоналом организации выработаны три группы методов: административные, экономические, социально-психологические. Под методами управления персоналом понимаются способы координации деятельности, как каждого сотрудника, так и сформированных групп сотрудников с целью достижения целей организации. Мы предлагаем предприятиям основной упор делать на маркетинговый подход с учетом специфики и традиций данного предприятия.

Маркетинговое управление персоналом основывается на концепциях «5P» и «6P». Концепция «5P» (к основным «4P» элементам добавлен один элемент – people – продавцы и покупатели товара: маркетинг отношений, разработка кадровой политики компании (подбор и обучение персонала, ориентированного на клиента и цели фирмы), формирование потенциальных клиентов. Концепция «6P» (элемент people заменяется personnel (персонал) и добавляется такой элемент как publicity (связи с общественностью). Рассмотрим применение комплекса маркетинга «4P» к элементу персонал (рис. 5).

Из рисунка 5 следует, что маркетинговый инструментарий кадровой деятельности хорошо сочетается с кадровой политикой и сбытового маркетинга компании.

Основываясь на правилах и нормах кадровых мероприятий компании и уровне влияния управленческого аппарата на сотрудников организации выделяют: пассивную (отсутствие прогноза кадровых потребностей и руководство работает в режиме экстренного реагирования), реактивную (руководство контролирует работу с персоналом, ситуации развития кризиса), превентивную (прогнозирование кадровой ситуации на среднесрочный период, проблема – разработка целевых кадровых программ), активную (руководство имеет не только прогноз, но и средства воздействия на сотрудников).

Безусловно основополагающим методом управления персоналом является мотивация труда работников, но каждое предприятие должно прежде развивать внутренний маркетинг (создание маркетинговой ориентации коллектива) для более эффективного воздействия на сотрудников организации с одной стороны и повышения их компетенции, а с другой для их стимулирования (рис. 6).

На рисунке 6 представлены основные маркетинговые инструменты управления маркетингом персонала. При формировании кадрового состава, исходя из степени открытости компании по отношению к внешней среде, кадровая политика может быть: открытой (организация прозрачна для потенциальных сотрудников на любом уровне) и закрытой (организация ориентируется на сотрудников компании).

Внешние коммуникации – это обмен информацией между организацией и ее внешней средой. К внешним коммуникациям относят: PR-связи со СМИ позволяющие создать популярность и положительный интерес к компании, управление впечатлением (политика презентации организации ключевым группам), корпоративная репутация (это мнение сотрудников и клиентов об организации), корпоративная реклама (продвигает компанию как продукт).

Внутренние коммуникации – определение неформальных отношений в организации, формируемых в рамках формальной структуры, которые формируют позитивный имидж компании. В маркетинге персонала вы-

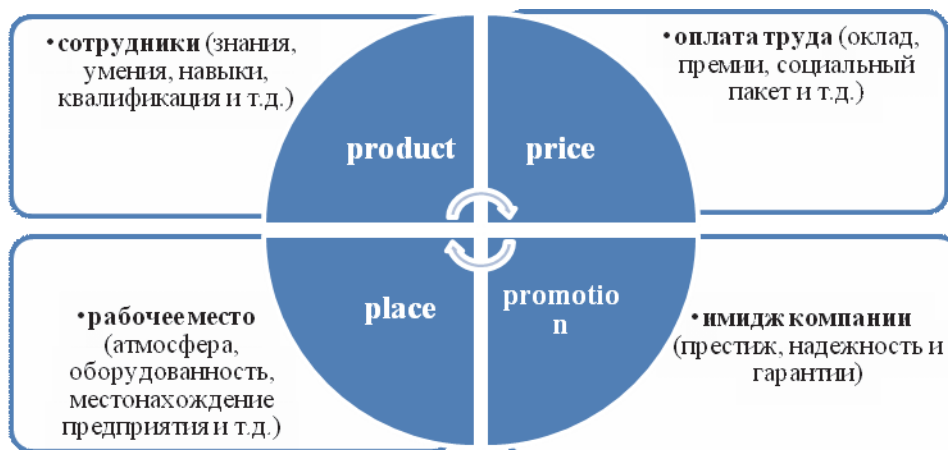


Рис. 5. Комплекс маркетинга персонала

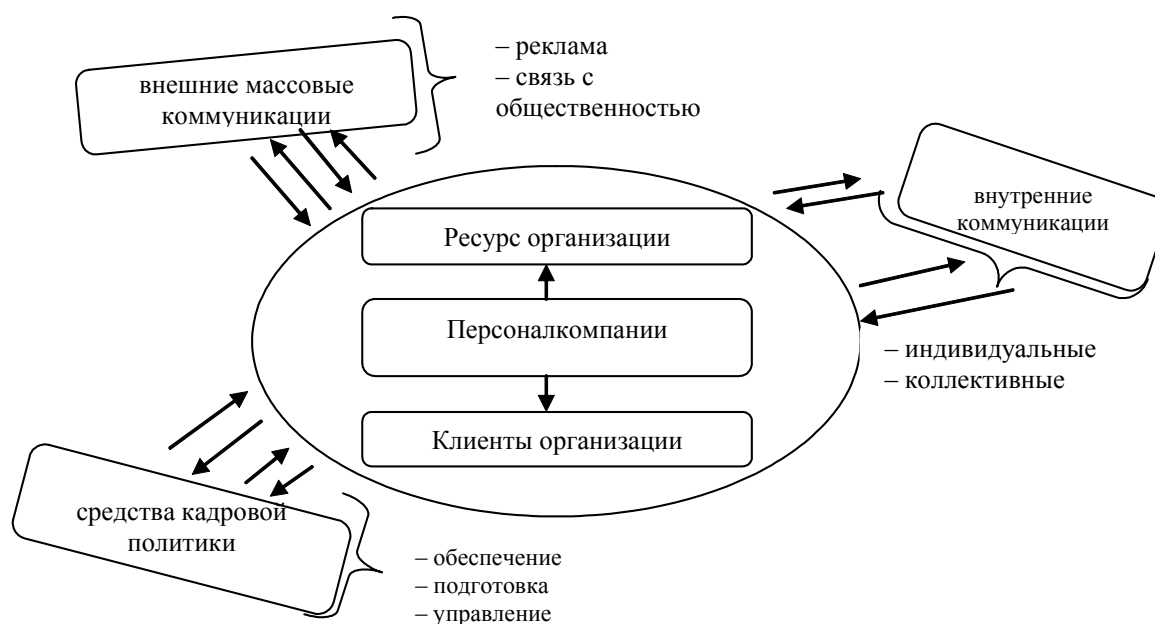


Рис. 6. Инструменты управления персоналом

деляются два главных направления внутренних связей: коллективные (коммуникации в рамках производственного процесса); индивидуальные (коммуникации независимые от производственного процесса). Возможные мероприятия по поддержке внутренних коммуникаций в рамках коллективных задач: формирование стиля управления, полнота и объективность оценки персонала, систематические встречи с персоналом.

Эффективные внутренние коммуникации вне производственного процесса могут формироваться посредством: консультирования сотрудников по персональным проблемам, организация спортивных мероприятий, выпуск внутрифирменного журнала и организация праздников компании.

Стоит отметить, что средства кадровой политики и внешние коммуникации ориентированы на сбытовую деятельность предприятия, а вот внутренне коммуникации ориентированы именно на укрепление и формирование стратегических отношений с персоналом.

Таким образом, осуществление регионами эффективного управления своими трудовыми ресурсами, включая их формирование и использование на основе применения многообразных комплексных мер, будет способствовать сохранению и накоплению трудовых ресурсов в регионе. Более того, решение данной задачи влечет за собой решение других не менее важных вопросов, таких как проблемы бедности, безработица, социальная напряженность.

Литература

1. Бугаева М.В. Анализ подходов к развитию механизмов трудоресурсного обеспечения в качестве объектов управления региональной экономической системой // Современные технологии управления – 2014. Сборник материалов международной научной конференции.

Россия, Москва, 14–15 июля 2014 г. [Электронный ресурс] / под ред. проф. А.Я. Кибанова. – Киров: МЦНИП, 2014. – С. 551.

2. Корелов А.Г. Особенности формирования инновационной промышленной политики региона // Современные технологии управления – 2014. Сборник материалов международной научной конференции. Россия, Москва, 14–15 июля 2014 г. [Электронный ресурс] / под ред. проф. А.Я. Кибанова. – Киров: МЦНИП, 2014. – С. 651.

3. Райс Э., Траут Д. Маркетинговые войны. Юбилейное издание. – СПб.: Питер, 2012.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 900 с.

5. Савенкова Т.И., Савенкова Т.П. Маркетинг персонала в инновационно-инвестиционной среде. – М.: Экономистъ, 2006. – 428 с.

6. Викторова Т.С. Методы построения системы управления персоналом. Электронный ресурс: <http://www.persona-nova.ru/article22.html>.

7. Википедия. Свободная энциклопедия. Трудовые ресурсы в России. Электронный ресурс: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.

8. Соловьева Ю.П. Внутренний маркетинг как элемент рыночной ориентации организации. Электронный ресурс: <http://mavriz.ru/articles/2005/6/4350.html>.

References

1. Bugaeva M.V. (2014) Analysis of approaches to the development of mechanisms trade sure components as objects of regional economic system. *Modern control technology – 2014. Proceedings of the international scientific conference*, p. 551.

2. Korelov A.G. (2014) Peculiarities of formation of innovative industrial policy of the region. *Modern control*

technology. Proceedings of the international scientific conference. P. 651.

3. Rice E., Trout D. (2012) Marketing war. Anniversary edition.

4. Regions Of Russia. Socio-economic indicators (2014): stat. sat. Rosstat, p. 900.

5. Savenkova T.I., Savenkova T.P. (2006) Marketing staff in innovative investment environment, p. 428.

6. Viktorova T.C. Methods of constructing a system of personnel management. Electronic resource: <http://www.persona-nova.ru/article22.html>.

7. Wikipedia. The free encyclopedia. Human resources in Russia. Electronic resource: <https://ru.wikipedia.org/wiki>.

8. Soloveva Yu. P. Internal marketing as an element of market orientation of the organization. Electronic resource: <http://mavriz.ru/articles/2005/6/4350.html>.

УДК 336.71

С.Ю. Жукова
аспирантка кафедры банков,
денежного обращения
и кредита МГИМО (У) МИД России

Первый шаг по созданию банковского союза

Аннотация

Цель работы. Проектирование механизмов оптимального функционирования сложных социально-экономических систем составляет одну из важнейших задач экономической науки, а повышение результативности исследований требует, прежде всего, расширения и углубления теории и методологии экономической науки.

Материалы и методы. Исходя из такого понимания принципов проектирования финансовых механизмов развертывания социально-экономических процессов, необходимо, прежде всего, понять природу процессов, обуславливающих особенности поведения субъектов экономических отношений.

Результат. В статье рассматриваются основные этапы по внедрению пруденциального подхода к банковскому надзору.

Заключение. Проанализированы основные риски функционирования единого надзорного механизма и ключевые перспективы его развития.

Ключевые слова: единый надзорный механизм, пруденциальное регулирование и надзор, правило Тинбергена, конфликт интересов

S.Yu. Zhukova
graduate student of the Department
of Banks, Monetary
(University) MFA of Russia

The first step is to create a banking union

Abstract

Purpose of the work. Designing mechanisms for the optimum functioning of complex socio-economic systems is one of the most important tasks of economic science, and improve the performance of research requires, above all, the expansion and deepening of the theory and methodology of economics.

Materials and methods. Based on this understanding of design principles of financial mechanisms to deploy social and economic processes, it is first necessary to understand the nature of the processes that determine the behavior of economic agents.

Results. The article discusses the main stages for implementation of prudential approach to banking supervision.

Conclusion. Analyzes the main risks functioning of the single supervisory mechanism and key prospects for its development.

Keywords: single supervisory mechanism, prudential regulation and supervision, Tinbergen rule, a conflict of interest

Централизация банковского надзора на наднациональном уровне стала реакцией на мировой финансовый кризис и вызванный им долговой кризис ЕС. Конечной целью создания банковского союза является устранение слабых мест финансовой системы ЕС, обеспечение прозрачности финансовых потоков, повышение доверия инвесторов, рекапитализация проблемных и ликвидация несостоятельных банков.

Проектирование механизмов оптимального функционирования сложных социально-экономических систем составляет 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, необходимо, прежде всего, понять природу процессов, обуславливающих особенности поведения субъектов экономических отношений [7, 13].

Переход к усиленному объединению банковского надзора при помощи единого надзорного механизма (ЕНМ) является следствием высокой степени интегрированности и финансовой взаимозависимости денежных потоков

фондового рынка ЕС. ЕНМ является частью проекта по созданию банковского союза, который на следующем этапе с 2016 г. предусматривает создание общего механизма ликвидации несостоятельных кредитных институтов.

Создание ЕНМ – первый серьезный шаг по унификации практики надзора в Европе. С 4 ноября 2014 г. главную функцию по надзору за банками еврозоны (а также за банками членов Европейского союза, не входящих в зону евро, которые приняли решение о добровольном присоединении к ЕНМ) взял на себя Европейский центральный банк (ЕЦБ).

ЕЦБ в тесном взаимодействии с национальными регуляторами напрямую осуществляет надзор за 120 системно значимыми банками и банковскими группами. Кредитные институты, не входящие в список системно значимых банков, как и прежде, будут находиться под прямым контролем национальных регуляторов. Тем не менее, ЕЦБ может устанавливать требования для этих институтов или, в зависимости от обстоятельств, напрямую вмешиваться в надзор за этими институтами.

В вопросе оценки эффективности функционирования ЕНМ под эгидой ЕЦБ мнения научного сообщества разделились. В частности, обсуждается, сможет ли ЕЦБ, который ответственен за проведение денежно-кредитной политики, одновременно выполнять функции по надзору за банковской деятельностью, избежав при этом возможного конфликта интересов. Сторонники этой идеи указывают на возможный синергический эффект денежно-кредитной политики и надзорной деятельности, а именно использование данных, получаемых в ходе надзора за банковской деятельностью, могло бы облегчить оптимальное применение инструментов денежно-кредитной политики. К тому же, в соответствии с регламентом о ЕНМ, надзорная и монетарная деятельности ЕЦБ должны рассматриваться отдельно друг от друга (в частности, пункты 65 и 73 декларативной части о создании ЕНМ, статья 25) [4].

Критики же, напротив, считают, что из-за совмещения ЕЦБ роли центрального банка и высшего надзорного органа за банковской деятельностью может возникнуть ситуация конфликта целей и интересов.

Первичной целью ЕЦБ в роли центрального банка является обеспечение ценовой стабильности в Еврозоне путем проведения денежно-кредитной политики.

Однако существует опасность того, что в случае возникновения банкротства одного из поднадзорных институтов, ЕЦБ может принять меры по предоставлению дополнительной ликвидности такому кредитному институту, даже если такие меры противоречат фундаментальным принципам, прежде всего ценовой стабильности. Если же в таком случае ЕЦБ будет бездействовать, то он может понести репутационный риск (потеря статуса эффективного органа контроля).

Конфликт интересов может возникнуть и при использовании ЕЦБ инструментов денежно-кредитной политики, к примеру, повышение ставки рефинансирования с целью ограничения инфляции может осложнить соответствие банков нормативным критериям.

Чтобы оправдать опасения критиков по поводу того, что при одновременном проведении монетарной и надзорной деятельности в ЕЦБ может возникнуть конфликт целей, можно использовать правило Тинбергена: чтобы выполнить определенное количество задач понадобится, по меньшей мере, такое же число независимых друг от друга инструментов. Для ЕЦБ это означает то, что для проведения оптимальной политики ЕЦБ потребуется такое количество независимых инструментов, которое будет совпадать с количеством целей.

Экономист Мартин Хельвиг для описания конфликта целей ЕЦБ, который наряду с ценовой стабильностью должен выполнять роль по надзору за банковской деятельностью и способствовать финансовой стабильности, использует понятия монетарное доминирование и финансовое доминирование [4].

«Монетарное доминирование» означает, что ЕЦБ считает проведение денежно – кредитной политики преимущественным по отношению к надзорной деятельности. Может возникнуть в случае, когда ЕЦБ при помощи инструментов денежно-кредитной политики ограничивает приток ликвидности, которое негативно влияет на стабильности банковского сектора.

«Финансовое доминирование» возникает в случае, когда ЕЦБ ставит основной целью деятельность по проведению надзора за банками.

Примером финансового доминирования может служить ситуация, когда ЕЦБ при необходимости не повышает ставку, чтобы не навредить стабильности банковского сектора. Финансовое доминирование может сопровождаться значительными рисками инфляции и репутационным риском ЕЦБ как гаранта ценовой стабильности.

При планировании создания европейского банковского союза потенциал такого конфликта принимался во внимание. Во избежание конфликта денежно-кредитной политики и надзорных полномочий внутри ЕЦБ были созданы так называемые «китайские стены». Для банковского надзора в структуре ЕЦБ был сформирован новый орган Совет по надзору за банковской деятельностью. Этот надзорный орган может делать предложения, которые могут быть приняты или отклонены Советом ЕЦБ. В случае возникновения конфликтов может создаваться конфликтная комиссия [4].

Критики воспринимают эту попытку разделения полномочий скептически, так как решения в конечном итоге, как и прежде, принимаются советом ЕЦБ, что означает, что конфликт интересов рано или поздно возникнет.

Разделение этих целей на практике действительно оказалось затруднительным. Примером послужило принятие решений в финансовой борьбе за спасение Греции. Совет по надзорной деятельности выступил с предложением о запрете греческим банкам держать на балансе краткосрочные государственные облигации Греции, которые в настоящее время представляют основной источник ликвидности страны. Уже в середине февраля 2015 года Совет по надзорной деятельности ЕЦБ отправил письмо четырем греческим банкам, ко-

торые находятся под его контролем и предписывал им не приобретать бумаг, которые могут значительно ухудшить их и без того сложную ситуацию с ликвидностью. Однако Совет ЕЦБ отклонил данное предложение, чтобы не ставить под угрозу переговоры с Грецией по поводу расширения программы экстренной помощи [3].

Этот случай еще раз доказывает опасения по поводу того, что Совет ЕЦБ воспринимается как политический орган, а не орган, ответственный за финансовую стабильность поднадзорных ему институтов.

Как было сказано выше, вторым этапом создания банковского союза станет систематизация процесса по регулированию банкротств на наднациональном уровне.

Одним из ключевых элементов по созданию правил по ликвидации является переход от так называемой модели *bail-out*, т.е. спасение несостоятельного банка с помощью государства, к *bail-in*, предусматривающей «каскадную ответственность» между акционерами банков, испытывающих финансовые трудности. В таком случае при ликвидации фактически происходит переход от ответственности, ранее возлагаемой на налогоплательщиков, к ответственности, распределяемой между акционерами, кредиторами по субординированным займам и владельцами крупных счетов [2].

Чтобы эта схема эффективно работала необходимо, чтобы банки имели в распоряжении достаточно средств для покрытия расходов при ликвидации (*bail-in capital*). Советом по финансовой стабильности было предложено введение новой величины, измеряющей общую способность банка по абсорбированию убытков (TLAC) для системно значимых банков (G-SIBs). Эта величина по их расчетам должна составлять 16–20% от величины активов, взвешенных по риску и 6% от величины совокупных активов. Применение этой величины также может способствовать устранению такой проблемы банковского сектора как «*too big to fail*» – банков, слишком больших, чтобы обанкротиться.

В том числе планируется выработать единые критерии для всех банков, установив показатель минимального уровня поглощения убытков (*minimum loss absorption level*, MREL) для каждого банка с учетом его размера, бизнес-модели и системы риск-менеджмента [1].

Можно сделать вывод, что последствия долгового кризиса в Европе показали явную необходимость по реформированию норм пруденциального надзора внутри ЕС, а также системы взаимодействия надзорных органов на наднациональном уровне. Одной из наибольших проблем в создании ЕНМ стало развитие институциональных структур в области принятия решений и унификация требований по осуществлению банковской деятельности, а именно разделение денежно-кредитной политики и деятельности по осуществлению надзора за банками. Многие критики полагают, что существующие ограничения недостаточны для эффективного выполнения основной задачи центрального банка – проведения денежно-кредитной политики, направленной на поддержание ценовой стабильности. Что касается следующего этапа создания банковского союза, то можно отметить, что идет активная разработка количественных показателей, введение которых в будущем поможет

банкам своевременно выявить и снизить риск возникновения проблем с ликвидностью.

Литература

1. Consultation paper on draft RTS on criteria for determining the minimum requirement for own funds and eligible liabilities under directive 2014/59/EU. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.afme.eu/>.
2. Jan Pieter Krahen Implementing bail-in properly. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://econstor.eu/bitstream/10419/106985/1/816961387.pdf>.
3. Johannes Pennekamp und Helmut Bänder, EZB nimmt Bankenaufsicht an die kurze Leine. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/eurokrise/ezb-nimmt-europaeische-bankenaufsicht-an-die-kurze-leine-13496594.html>.
4. Martin Hellwig Financial Stability, Monetary Policy, Banking Supervision, and Central Banking. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.coll.mpg.de/pdf_dat/2014_09online.pdf.
5. Rethinking Central Banking. Committee on International Economic Policy and Reform. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.brookings.edu/~media/events/2011/9/14%20central%20banking/rethinking%20central%20banking.pdf>.
6. Болонин А.И., Новашина Т.С., Карпунин В.И., Ахметов Ш.Г. Евразийская резервная система – институциональная основа обеспечения финансовой устойчивости развития регионов России // Вестник Академии. – 2014. – № 2. – С. 11–18.
7. Усоскин В.М. Новая система банковского надзора в Европейском союзе. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/usoskin_03_15.pdf.

References

1. Consultation paper on draft RTS on criteria for determining the minimum requirement for own funds and eligible liabilities under directive 2014/59/EU, <http://www.afme.eu/>.
2. Jan Pieter Krahen Implementing bail-in properly, <http://econstor.eu/bitstream/10419/106985/1/816961387.pdf>.
3. Johannes Pennekamp und Helmut Bänder, EZB nimmt Bankenaufsicht an die kurze Leine. <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/eurokrise/ezb-nimmt-europaeische-bankenaufsicht-an-die-kurze-leine-13496594.html>.
4. Martin Hellwig Financial Stability, Monetary Policy, Banking Supervision, and Central Banking. http://www.coll.mpg.de/pdf_dat/2014_09online.pdf.
5. Rethinking Central Banking. Committee on International Economic Policy and Reform. <http://www.brookings.edu/~media/events/2011/9/14%20central%20banking/rethinking%20central%20banking.pdf>.
6. Bolonin A.I., Novashina T.S., Karpunin V.I., Akhmetov S.H. (2014) Eurasian Reserve – institutional framework to ensure the financial sustainability of the regions of Russia. *Bulletin of the Academy*, no 2, pp. 11–18.
7. Usoskin V. M. New system of banking supervision in the European Union. Electron. resource. Access: http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/usoskin_03_15.pdf.

УДК 332.1

Е.Е. Воеводскова
студентка факультета
Государственное и муниципальное
управление Финансового
университета при Правительстве РФ
Москва, Россия
e-mail: voevodskova@mail.ru

Пространственное развитие территорий на основе кластерных технологий

Аннотация

Цель работы. Проанализировать современное состояние интеграции территорий в России, сформулировать меры по ее совершенствованию.

Материалы и методы. Анализ состояния и проблем развития интеграции территорий, а так же пространственного развития территорий в современной России.

Результат. Сформулированы проблемы государственной интеграции территорий и их развития, предложены меры по преодолению препятствий инновации, предложены меры по их внедрению.

Заключение. Сформулированы основные препятствия пространственного развития территорий в РФ: отсутствие управленческого взаимодействия пространственного планирования, отсутствие управленческих центров, действующих на основе субконтрактного и логистического подходов с использованием современных механизмов управления.

Ключевые слова: пространственное развитие территорий, кластер, кластерные технологии, интеграции территорий, интеграционный процесс, геоэкономическое пространство, стратегия экономического развития, инновационное развитие.

E.E. Voevodskova
Student of the Faculty of Public
Management,
Financial University under the
Government of the Russian
Federation Moscow, Russia
e-mail: voevodskova@mail.ru

Area development based on a cluster technology

Abstract

Purpose of work. To analyze the current situation of areas integration in Russia, to formulate the measures of its improvement.

Materials and methods. Analysis of the status and problems of territories integration, the development of the territories in modern Russia.

Results. Generated problems for national integration and development areas, proposed measures to overcome the obstacles of innovation, proposed measures for their implementation.

Conclusion. The basic obstacle of the spatial development of the territories in the Russian Federation: the lack of administrative interaction of spatial planning, the lack of administrative centers operating on the basis of subcontracting and logistics approaches using modern management mechanisms.

Keywords: Area spatial development, cluster, cluster technology, integration of the territories, the integration process, geo-economic space, economic development strategy, innovation development.

В последнее время возрастает роль региональной политики в развитии экономики, как региона, так и страны в целом. При этом не существует научно обоснованной системы определения задач и направлений совершенствования экономической интеграции на региональном уровне, которая в современных ус-

ловиях видится одним из важнейших резервов повышения эффективности функционирования экономики, роста благосостояния населения. Актуальность исследования подтверждается практическим отсутствием в нашей стране опыта региональной интеграции «снизу».

В более ослабленной форме «жесткие» институты межрегиональной интеграции могут формироваться в макрорегионах в виде государственных институтов исполнительной власти (например, наподобие бывших совнархозов). Это может быть своеобразное межрегиональное «правительство» с достаточно широким кругом полномочий, делегированных как с федерального уровня, так и с уровня субъектов Федерации, входящих в данный макрорегион. В принципе возникновение таких форм и институтов не противоречит нынешней Конституции РФ, в которой говорится о возможности взаимного делегирования полномочий органов исполнительной власти сверху вниз и снизу вверх. По взаимному согласию федеральный центр и субъекты Федерации могут договориться, что это делегирование может закрепиться за промежуточным – межрегиональным – уровнем. Все дело именно в характере этих полномочий и задачах новых межрегиональных структур. Поскольку подобное институциональное оформление межрегиональной интеграции не требует создания органов законодательной и судебной власти, снимается вопрос о том, является ли территория, на которую распространяется сфера управления подобных межрегиональных «правительств», субъектом Федерации и как быть с существующими субъектами Федерации, находящимися на этой территории. Отсутствие необходимости изменения федеративной структуры государства в этом случае является безусловным преимуществом такого подхода по сравнению с максималистским вариантом «жесткой» интеграции.

Создание структур и институтов, поддерживающих различные формы интеграционных процессов, может осуществляться в различных формах: от формирования различных ассоциативных организаций («мягкая» форма межрегиональной интеграции) до создания в макрорегионах государственных структур и межрегиональных органов исполнительной и законодательной власти («жесткая» форма). «Жесткие» формы и институты межрегиональной интеграции в своей завершенной форме могут привести к изменению Конституции РФ и к кардинальному изменению административно-территориального деления страны. По сути, речь может идти о новой модели федеративного государственного устройства России, в которую вводятся в качестве новых важнейших элементов крупные экономические районы (другие варианты – «федеральные округа», «макрорегионы», «губернаторства» и т.д.) со всеми атрибутами государственных образований (законодательной, исполнительной, судебной властью, собственной конституцией, гимном, флагом, гражданством и пр.).

Наиболее значимыми институтами межрегиональной интеграции, которые возникли в начале 1990-х гг. как реакция на бездействие Правительства и Федерального собрания РФ в области региональной политики, являются межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия.

Другие важные структуры межрегиональной интеграции создаются в сфере массовой информации и в си-

стемах телекоммуникаций, и они составят материальную основу интеллектуальной компоненты перспективных интеграционных процессов.

Современный вариант реформирования системы государственного устройства страны можно отнести к промежуточному. Пока основным направлением деятельности современных генерал-губернаторов является осуществление «межрегиональной экспертизы» федеральных законов. По какому варианту пойдет дальнейшее развитие межрегиональной интеграции – пока остается вопросом.

Если принять, что крайним вариантом институтов «мягкой» интеграции могут быть ассоциативные объединения, работающие на общественных началах и играющие сугубо информационную или пропагандистскую роль в регулировании интеграционных процессов нескольких субъектов Федерации, то все остальные формы и институты будут занимать промежуточное положение между этими крайними границами (например, к ним относятся формы экономической интеграции товаропроизводителей и сфер рыночной инфраструктуры).

Основными поставщиками социально-экономической информации органов управления в регионе являются Государственный комитет по статистике, министерства экономики, финансов и ряд других. Интеграция информационных ресурсов именно этих ведомств закладывает основу эффективности процесса управления в регионе.

Значительные экономические, социальные и политические перемены, происходящие в последние 15 лет на территории России, ведут к формированию нового национального геоэкономического пространства, которое в ближайшем будущем будет интегрировано в мировое.

Большое значение в нашей стране придается регионализации как одному из ведущих направлений реформирования и дальнейшего развития российской экономики. Этот подход ведет к необходимости всестороннего пересмотра государственного управления территориями, в первую очередь его принципов, целей, задач, функций и процессов.

В условиях поиска оптимальных вариантов развития локальных территориальных экономических систем становится целесообразной более углубленная разработка концептуальных подходов к региональному управлению. Сегодня существует несколько базовых направлений в региональной теории управления экономическим развитием территориальных систем. К ним можно отнести следующие.

Во-первых, «пространственное» развитие, основывающееся на основе поиска лучшего размещения производства и предприятий относительно источников сырья, энергии, друг друга, а также потребителей в рамках отдельных территорий.

Во-вторых, «структурообразующее» развитие, которое, являясь логическим продолжением первого, основывается на подходе, при котором региональное управление направлено на оптимизацию структуры и размеров производства в отдельном субъекте Российской Федерации.

В-третьих, «комплексное» развитие, которое основывается на формировании системного подхода к управлению территориями на разном уровне хозяйственного развития и функционального состояния бизнеса в рамках федеральных территориальных образований.

В-четвертых, «точечное» развитие, суть которого сводится к рассмотрению узкопространственной организации производства как совокупности факторов пространственного и общерегионального направлений.

Существующее сегодня многообразие видов экономического пространства, действующих концепций и подходов к управлению территориями создает потребность в оптимальных решениях всего комплекса проблем в хозяйственном пространственном развитии страны.

Быстрота изменения внешней среды и сильная мирохозяйственная конкуренция, а также отсутствие в России общей концепции управления на федеральном уровне способствуют в настоящее время объективному процессу смещения управленческих функций с общенационального уровня на региональный, что приводит к превращению региона из объекта внешнего управления в его активный самостоятельный организационный субъект.

Продолжающееся углубление в стране интеграционных процессов, а также системная трансформация экономических процессов лишь усиливают необходимость создания новых управленческих моделей по решению региональных социально-экономических проблем и обеспечению устойчивого развития хозяйства территориальных систем. В этой связи в экономической науке усиливается внимание к теоретическим исследованиям в области управления хозяйственным пространством («пространственное экономическое управление»), а также к поиску новых методов региональной организации хозяйства и управления им. Как показывает практика, на начальном этапе нового регионального развития любое бизнес-сотрудничество является рамочным, отражающим только общие направления деятельности федеральных, региональных и местных органов управления в области пространственного экономического развития территорий, но оно позволяет выработать последовательную долгосрочную стратегию сбалансированного экономического развития территорий и в конечном счете укрепить на принципах субсидиарности и обоюдности конкурентоспособность производимой на них продукции, сотрудничество и солидарность региональных органов власти, способствуя тем самым стабилизации экономических достижений.

В свою очередь, принципы субсидиарности и обоюдности в пространственном развитии могут работать, лишь когда региональный уровень власти наделен необходимыми административными и экономическими полномочиями. В этой связи следует наделить бизнес, региональные и местные власти (в рамках регионального самоуправления) соответствующими возможностями и возложить на них ответственность за совместные программы пространственного развития. При этом позитив-

ные территориальные преобразования должны опираться на механизм, способный создать глубоко интегрированную экономику в каждом новом хозяйстве. Основной задачей данного процесса является определение приоритетных путей пространственного развития, принятие которых позволило бы людям достичь приемлемого современного уровня сосуществования, что является необходимым условием стабилизации государственной власти по всей руководящей вертикали в стране.

В этой связи необходимо определение социально-экономической стратегии, которая была бы нацелена на решение проблем, стоящих перед обществом. Это и является в настоящий момент приоритетом развития регионов для обеспечения устойчивого и регионально сбалансированного экономического развития бизнес-участников.

Для всестороннего учета потребностей участников внешнеэкономического сотрудничества необходимо разработать и согласовать социальные и экономические требования, предъявляемые к российским территориям, что будет способствовать их долгосрочному широкомасштабному и сбалансированному развитию. Для этого необходимо управленческое взаимодействие пространственного планирования, отраслевых программ и отдельных крупных совместных проектов для разработки мер по сотрудничеству, в том числе и во внешнеэкономической сфере.

Вместе с тем горизонтальное сотрудничество не ограничивается только отраслевыми программами, имеющими отношение к одному отраслевому или инфраструктурному сектору. Оно касается экономического, финансового и социального секторов. При подготовке решений в отраслях следует принимать во внимание различия в пространственных условиях и воздействиях, оказываемых предлагаемыми программами и мероприятиями на регион. Для сбалансированного, устойчивого и комплексного территориального развития сотрудничества в сфере экономики, а также более полного использования природных ресурсов для нужд регионального развития необходимо, чтобы этому развитию сопутствовала соответствующая государственная хозяйственная политика. Разработка политики устойчивого пространственного развития должна основываться на следующих подходах регионального социально-экономического развития:

- обеспечение территориального единства посредством более сбалансированного социального и экономического развития регионов и повышения их конкурентоспособности;
- повышение изученности природных ресурсов;
- освоение новых сырьевых баз, повышение уровня обеспеченности территории ресурсами;
- формирование новых промышленных очагов;
- создание регулируемой системы городов и сельских поселений, включая совершенствование их хозяйственных взаимоотношений;
- формирование сбалансированной межрегиональной инфраструктурной системы (транспорт, связь, энергомагистраль);

- развитие информационных технологий, совершенствование доступа к использованию информации;
- предотвращение (ограничение) различных видов ущерба, наносимого хозяйственным развитием окружающей среде;
- приумножение культурного наследия народов – фактора территориального развития;
- развитие безопасной добычи и использование природных ресурсов;
- поощрение высококачественного отечественного и международного устойчивого туризма в рамках безопасности экосистемы территорий;
- ограничение последствий природных катастроф.

Перечисленные подходы не охватывают все направления пространственного развития. Тем не менее из них вытекает, что при развитии инновационных и инвестиционных процессов следует использовать полицентрическую модель развития. В свою очередь, при таком подходе существенно повышается интерес к развитию ареалов крупных городов (промцентров), особенно являющихся городами-воротами, через которые направляются потоки людей, финансов и товаров.

Для выполнения данных задач региональные и местные власти должны стремиться к успешной реализации стратегических комплексных программ пространственного развития, что, в свою очередь, требует легитимных территориальных органов власти, высокого профессионализма управленцев, а также активного участия предпринимателей в планировании и осуществлении пространственного развития.

Кроме того, это развитие требует интеграции и сотрудничества всех участников на различных уровнях бизнес-деятельности (от производственных рамок до организационно-управленческих), благодаря взаимодействию которых создается каркас для принятия транснациональных и межрегиональных решений.

Положительные аспекты комплексного развития территорий состоят в том, что в них легче привлечь крупные частные инвестиции за счет разнообразия бизнес-условий, проще создавать инфраструктурные объекты, надежней решать экологические проблемы, легче бороться с безработицей и нелегальной миграцией. Таким образом, организационно-экономическое управление совместным развитием хозяйства территорий становится сегодня в России основой межхозяйственного руководства в современных рыночных условиях.

Теперь уже невозможно говорить об организации и управлении в «отраслевом» разрезе. Новые управленческие подходы предполагают непосредственное воздействие участников бизнеса на региональное экономическое развитие посредством создания особых условий и форм для развития предпринимательства. Одним из таких подходов, который позволяет комплексно формировать хозяйства регионов, а в ряде случаев и их целых групп, является кластерный подход.

Мировой опыт показывает, что территориальный кластер позволяет создать комплексную систему управ-

ления такими структурами, как промышленно-торговые комплексы, аналитические центры, органы государственного управления – «родственные» по признакам соответствия выполнению ставящейся цели и взаимосвязанные с участием государства. В экономическом ракурсе на «кластерных принципах» предлагает сегодня строить постиндустриальную политику ряд крупных международных экспертов.

Так, советник российско-германской программы «Transform» П. Фишер предлагает правительствам стран постсоветского пространства для создания условий экономического роста формировать кластеры взаимосвязанных отраслей, имеющих высокий рыночный потенциал. Приобретая высокую эффективность, такие индустриальные кластеры становятся «промышленными столпами экономики».

В отличие от вертикально интегрированных хозяйственных структур в крупных кластерах появляется действенный механизм для организации действенного взаимодействия элементов бизнеса. При этом в региональном развитии снижается зависимость от отдельных бизнес-групп и появляются реальные основания для диверсификации экономического развития территорий, в том числе за счет более успешного выхода их хозяйственных структур на международные рынки.

На сегодняшний день концепция развития кластеров используется как ключевой элемент стратегий экономического развития многих развитых стран мира. Так, в частности, полностью кластеризированы датская, финская, норвежская и шведская промышленность. Успешно функционируют отдельные кластеры в Германии (химия и машиностроение) и во Франции (производство продуктов питания, косметики), в Сингапуре (нефтехимия), в Японии (автомобилестроение) и в целом ряде других стран мира. В процессе развития находятся многоотраслевые территориальные кластеры в США и КНР. Например, ведущие предприятия в «Шанхайской зоне» КНР работают по специальной модели производства, когда предприятия кластера находятся в одном регионе, но при этом максимально используют природный, кадровый и интеграционный потенциалы соседних регионов.

Там, где реализуется кластерный подход, кластер выступает как официально-экономическая парадигма развития территорий, так как он представляет собой инструмент самоорганизации хозяйственного сообщества для повышения выживаемости регионального бизнеса в условиях бескомпромиссной конкуренции.

Среди отечественных и зарубежных специалистов укрепляется точка зрения, что регионы, на территориях которых формируются кластеры, становятся лидерами национальных экономик и их внешнеэкономических связей, а те территории, где нет кластеров, отходят на второй план и периодически переживают заметные социально-экономические кризисы.

В отличие от классических форм кооперационно-хозяйственного взаимодействия кластерные системы характеризуются общими особенностями:

– наличие предприятия-лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иные стратегии всей региональной экономической системы;

– территориальная локализация основной массы хозяйствующих субъектов – участников кластерной системы;

– устойчивость стратегических хозяйственных связей в рамках кластерной системы, включая её межрегиональные и международные связи;

– долговременная координация взаимодействия участников кластерной системы в рамках её общенациональных и внутрирегиональных программ развития, инвестиционных проектов, инновационных процессов;

– наличие корпоративных систем управления, контроля бизнес-процессов, коллективного хозяйственного мониторинга.

Это требует усиления внимания к системам регионального управления межрегиональными и международными связями, так как успешная реализация целевых программ по формированию и специальному стимулированию кластерных структур возможна лишь при общерегиональной стратегии развития. Как показывает мировой опыт, формировать кластер в отрыве от общерегионального развития малоэффективно, а часто и невозможно.

В условиях жесткой международной конкуренции лидеры мирового бизнес-сообщества ищут новые механизмы повышения стратегической эффективности развития территорий. Кластеры являются комплексной организационной формой консолидации усилий государственных и негосударственных заинтересованных сторон, направленных на достижение конкурентных преимуществ российской экономики в условиях расширения глобализационных экономических процессов. Региональные органы власти и предпринимательские структуры сегодня заинтересованы в активном внедрении инициатив по созданию кластеров, так как намечаемая хозяйственная стратегия развития российских регионов может быть реализована при компромиссе интересов и действий власти и бизнеса.

В развитых рыночных условиях сфера непосредственного и регулирующего воздействия государственных органов власти на экономику субъектов Российской Федерации ограничена, поэтому нужны интегрирующие структуры, которые позволят действенно и динамично взаимодействовать ключевым участникам бизнес-процессов. Кластеры позволяют государственным структурам в регионах четче регулировать направления социально-экономического развития территорий, прогнозировать и корректировать тенденции хозяйственного развития за счет координации усилий заинтересованных сторон.

На наш взгляд, современные тенденции российской экономики (нарастающее огосударствление и формирование государственных олигополистических структур) противоречат этому суждению автора.

Для хозяйствующих субъектов, активно действующих в сфере внешнеэкономических связей, могут быть существенно снижены барьеры выхода на новые сегменты мирового рынка товаров и услуг за счет стандартиза-

ции и унификации требований в рамках кластера, возможности использования эффекта масштаба для активизации инновационной и инвестиционной деятельности с участием иностранного капитала (современные мировые технологии, аккумулированные финансовые средства, ресурсное обеспечение, перемещение и подготовка трудовых кадров, коммуникационные связи).

Для России формирование крупных кластеров – это новая бизнес-модель с комплексной организационной структурой и методами хозяйственного управления.

В стратегическом плане речь может идти о кластерах инновационного развития. В мировой терминологии под кластером инновационного развития понимается объединение различных организаций (промышленно-торговых компаний, информационных и аналитических центров, органов государственного управления, бизнес-объединений), позволяющих использовать рыночные механизмы для быстрого и эффективного внедрения новых мировых технологий с использованием местных ресурсов.

Как правило, бизнес-основу кластеров, особенно в США и некоторых странах Западной Европы, составляют транснациональные корпорации, которые осуществляют широкие внешнеэкономические связи. В то же время развитие международного хозяйственного сотрудничества могут проводить и национальные корпорации, как, например, это происходит в машиностроительных кластерах в Италии. В российских условиях основу кластеров (центры бизнеса) также могут составлять действующие или вновь создаваемые в регионах корпоративные или квазикорпоративные структуры.

При этом в составе региона формируются отдельные отраслевые и межотраслевые кластеры, бизнес-центрами которых являются частно-государственные корпорации по ключевым направлениям общерегионального развития.

Как показал анализ структуры хозяйства края, в состав территориального кластера могли бы войти машинотехнические предприятия, и особенно судоремонтные; строительные комбинаты, домостроительные компании; предприятия энергетической сферы; сельскохозяйственные производители; фирмы по добыче и переработке морепродуктов; предприятия, разрабатывающие природные ресурсы (золото, платина, редкоземельные металлы, лес); транспортно-коммуникационные системы; туристические и торговые фирмы.

В задачи управленческих центров должны также входить анализ и оценка получаемых синергетических эффектов для подготовки предложений по их распределению и использованию в общих интересах социально-экономического развития регионов или для дальнейшего расширения кластерного комплекса, особенно за счет зарубежного участия (создание внешнеторговых представительств, иностранных информационно-аналитических маркетинговых бюро, посреднических и экспедиторских служб, служб правовой поддержки). В итоге создается целостная территориально-хозяйственная система с зам-

кнутым циклом управления от прогнозирования и разработки стратегии до распределения результатов.

Литература

1. Буторина О. Понятие региональной интеграции: новые подходы // *Космополис*. – 2005. – № 3.
2. Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И. Регионоведение: учебник. – М.: Гардарики, 2000.
3. Кулагина Н.А., Кулагина И.В. Экономическая сущность интеграции и оценка эффективности интегрированных структур // <http://conf.bstu.ru/conf/docs/0044/0831.doc>.
4. Панин Д.А. Межрегиональная интеграция в условиях административного реформирования современной России (политико-правовой анализ) // <http://oad.rags.ru/vestnikrags/issues/issue0207/020704.htm>.
5. Селиверстов В.Е. Федерализм и региональная политика в России в условиях укрепления вертикали

власти // *Регион: экономика и социология*. – 2004. – № 1. – С. 26–56.

References

1. Butorina O. (2005) Concept of regional integration: new approaches. *Cosmopolis*, no 3.
2. Gladkiy Yu.N., Chistobaev A.I. (2000) *Regional Studies*.
3. Kulagin N.A. Kulagina I.V. Economic essence of integration and performance evaluation of integrated structures. <http://conf.bstu.ru/conf/docs/0044/0831.doc>.
4. Papin D. A. Inter-regional integration in terms of administrative reform of modern Russia (political-legal analysis). <http://oad.rags.ru/vestnikrags/issues/issue0207/020704.htm>.
5. Seliverstov V.E. (2004) Federalism and Regional Policy in Russia in terms of strengthening the vertical of power. *Region: Economics and Sociology*, no 1, pp. 26–56.

УДК 330

О.А. Шилкина

старший преподаватель кафедры
государственных и муниципальных
финансов Высшей школы
государственного аудита (факультета)
Московского государственного
университета имени М.В. Ломоносова.
Аспирант Государственного научно-
исследовательского института
системного анализа Счетной палаты
Российской Федерации
e-mail: fleure0327@yandex.ru

Государственно-частное партнерство как фактор социально-экономического развития экономики на современном этапе

Аннотация

Цель работы. В данной статье представлен зарубежный опыт развития государственно-частного партнерства, рассмотрено законодательное регулирование отношений государства и бизнеса в сфере ГЧП на федеральном и региональном уровнях.

Материалы и методы. Одним из эффективных и базовых инструментов достижения стратегических задач в развитии российской экономики, поднятие уровня ее конкурентоспособности, улучшения инвестиционного и предпринимательского климата является использование механизма государственно-частного партнерства как эффективной формы взаимодействия государства и бизнес-структур.

Результат. Предложена система формирования взаимоотношений государственного и частного партнера в процессе реализации ГЧП-проекта.

Заключение. Обозначены основные проблемы, а также направления, которые могут способствовать достижению успешной реализации внедрения модели государственно-частного партнерства в экономику страны.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, зарубежный опыт, инвестиции, ГЧП-проект, эффективность взаимодействия.

O.A. Shilkina

Senior Lecturer, Department of State
and Municipal Finance Graduate
School of State Audit (Faculty) of the
Moscow State Lomonosov University.
Graduate student of the State
Research Institute of System Analysis
of the Accounts Chamber
of the Russian Federation
e-mail: fleure0327@yandex.ru

Public-private partnerships as a factor of socio-economic development of the economy at the present stage

Abstract

Purpose of the work. This article presents the international experience of public-private partnerships, is considered the legislative regulation of relations between the state and business in the field of PPP at the federal and regional levels.

Materials and methods. One of the most effective and basic tools to achieve strategic objectives, the development of the Russian economy, raising the level of competitiveness, improve the investment and business climate is the use of public-private partnerships as an effective form of cooperation between the state and business structures.

Results. The system of formation of the relationship of public and private partners in the implementation of PPP projects.

Conclusion. *The major issues and trends, which can contribute to the success of the implementation of the model of public-private partnership in the country's economy.*

Keywords: *public-private partnership, foreign experience, investment, PPP-project, the effectiveness of the interaction.*

В последние годы в России наблюдается тренд к снижению темпов экономического роста, что в свою очередь, влечет за собой возникновение нового комплекса проблем, связанного со снижением доходов на всех уровнях: населения, предприятий и на государственном уровне, а также отсутствием возможностей решения других важных социально-экономических вопросов. На сегодняшний день причины стагнации в экономике Российской Федерации лежат не в неблагоприятной обстановке в мире и не в геополитических событиях, а в неконкурентоспособности и соответствии слабости самой российской экономики. Другим тревожным фактором является снижение темпов прироста инвестиций в страну до 7% в год (при том, что значение этого показателя до 2008 года составлял в среднем 14% в год). По словам министра экономического развития России А. Улюкаева надо признать, что при том качестве институтов, которое у нас есть, невозможно существенно улучшить предпринимательский климат, заинтересовать инвесторов [1].

Действительно, данные табл. 1 свидетельствуют о снижении темпов прироста ВВП России, так по итогам 2013 года, в сравнении с аналогичным периодом прошлого 2012 года рост ВВП составил 1,3%, а в 2014 году динамика роста фактически приблизилась к нулевой отметке и составила всего 0,6%, что фактически подтверждает слова министра о стагнации в российской экономике.

На сегодняшний день в связи со значительным падением на мировом рынке цен на энергоносители дополнительным обременением в экономике современной России, является острая ограниченность бюджетного финансирования. В новой редакции бюджета на 2015–2017 гг. заложено значительное сокращение расходов на развитие науки, инфраструктуры и инноваций. Кроме того, в структуре расходов с каждым годом возрастает доля социальных и военных расходов. Все эти факты подтверждают, что резерв стимулирования экономики в основном растрочен ранее и требуется поиск новых источников роста. По мнению многих экономических экспертов, одним из таких источников может быть процесс объединения усилий государства и бизнеса в форме государственно-частного партнерства (далее – ГЧП).

Как показывает международный опыт дефицит государственного бюджета – это катализатор внедрения ГЧП. Так, в 90-х гг. XX в. в Германии проявился износ послевоенной инфраструктуры, замена которой требовала существенных расходов. Отсутствие закона о ГЧП не помешало постепенному формированию полноценной альтернативы «классическим» схемам организации государственных закупок. Такие требования основных принципов бюджетного законодательства Германии как окупаемость и экономичность, а также обязанность органов государственной и муниципальной власти выбирать только те модели реализации проектов, которые являются максимально эффективными, т.е. требуют минимального финансового участия государства и максимальной окупаемости, способствовали внедрению модели ГЧП в экономику данной страны.

В России «государственно-частное партнерство» в первые, было упомянуто в 2003 году. За прошедшие 12 лет этот термин стал синонимом «волшебной палочки», решающий все проблемы социально-экономического развития. Действительно, было инициировано принятие законодательных актов на федеральном и региональном уровне в поддержку деятельности частного бизнеса в прежде исключительно государственных сферах. В настоящее время экономический институт государственно-частного партнерства в России на федеральном уровне поддерживают следующие нормативно-правовые документы:

– Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (с изменениями от 21 июля 2014 г. № 265-ФЗ) и отдельные законодательные акты Российской Федерации»;

– Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»;

– Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;

– Соглашение о ГЧП в рамках регионального законодательства.

В целях совершенствования правового поля и устранения ограничений, несоответствий законодателями разработан проект Федерального закона № 238827-6

Таблица 1

Показатель	2014 г.	2014 г. в % к 2013 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2012 г.	2012 г.	2012 г. в % к 2011 г.
Валовой внутренний продукт, млрд руб.	70975,8	100,6	66689,1	101,3	62356,9	103,4

Источник: по данным Федеральной службы государственной статистики.

«Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации», который должен установить четкие и открытые правила взаимодействия бизнеса и государства, а именно:

- установит полномочия Правительства Российской Федерации, субъектов и муниципальных образований Российской Федерации в вопросах реализации ГЧП-проектов;
- сформирует единый понятийный аппарат и методологию оценки ГЧП;
- регламентирует процедуру разработки и согласования проектов ГЧП;
- определит перечень объектов соглашений о ГЧП;
- создаст систему обеспечения прав и интересов инвесторов.

Одновременно с формированием на федеральном уровне нормативно-правовой базы ГЧП продолжается совершенствование законодательного регулирования в данной сфере на региональном уровне. По состоянию на 2014 г. уже 68 субъектов Российской Федерации приняли законы о ГЧП, однако многие из них противостоят отдельным нормам федерального законодательства.

На сегодняшний день при всем многообразии сложившейся проблематики в экономической литературе нет единого понимания в определении понятия «государственно-частное партнерство». Сам термин «государственно-частное партнерство» является устоявшимся переводом с английского языка понятия «public-private partnership» (PPP). В соответствии с имеющейся мировой практикой подход к определению ГЧП можно разделить на три группы – предлагаемые международными организациями, определения в актах законодательства и научные определения.

Европейский инвестиционный банк представляет ГЧП как «общий термин для отношений между предпринимательским сектором и структурами государственного сектора в целях привлечения ресурсов и кадрового потенциала частного сектора для оказания помощи в производстве общественных благ и услуг» [11]. Всемирный банк толкует «ГЧП как соглашения между публичной и частной сторонами, заключаемые в связи с производством и оказанием инфраструктурных услуг для привлечения дополнительных инвестиций и повышения эффективности бюджетного финансирования» [10].

Российские экономисты дают свои подходы к понятию ГЧП, применительно к условиям российской экономики. Так В.Г. Варнавский определяет ГЧП как стратегический, институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от базовых отраслей промышленности и НИОКР до оказания общественных услуг [2]. Иной подход представляет ученый-экономист В.А. Кабашкин. «ГЧП – это закрепленное в договорной форме соглашение между государством и частной компанией, позволяющее последней, таким образом, участвовать в государственной собственности в большей степени по сравнению с существующей практикой» [5].

Действующие нормативные акты Российской Федерации основываются на следующем определении. «ГЧП – любые официальные отношения или договоренности на фиксированный или неограниченный период между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решений и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие, как деньги, персонал, оборудование и информацию для достижения конкретных целей в определенной области» [3].

Иногда возникает полемика о необходимости другого, более альтернативного термина этого экономического института – например, «общественно-частное партнерство» или «частно-государственное партнерство». В соответствии со Стратегией развития 2020 по мере усиления роли именно частной составляющей этого соотношения и, в целом, сокращения роли государства, в будущем ГЧП может поменяться на аббревиатуру ЧГП: частно-государственное партнёрство [10].

Мировой опыт накопил ряд технологий ГЧП, позволяющих соединить интересы бизнеса и власти, в результате чего явилось многообразие организационных структур поддержки и развития этих отношений, юридических форм и экономических механизмов стимулирования. За рубежом механизмы ГЧП используются в разных сферах – жилищно-коммунальный комплекс, энергетика, транспортная инфраструктура, бизнес-инфраструктура, инновационная сфера, образование, здравоохранение, социально-благотворительная (гуманитарная) и др.

По уровню применения механизма ГЧП страны мирового сообщества можно условно разделить на три группы:

- «продвинутые страны» (Великобритания, Франция, Германия, Ирландия, Италия, США, Канада, Япония, Сингапур), в которых в течение длительного времени во всех отраслях экономики используется ГЧП;
- «промежуточные страны» (Испания, Португалия), в которых с недавнего времени реализуются проекты на основе ГЧП лишь в отдельных отраслях экономики;
- «группа опоздавших стран» (Люксембург, Швеция, Норвегия), в которых отсутствует или только начинается внедрение ГЧП» [11].

Как видно, ни в одну из групп не включена Россия. Эксперты считают, что «наша страна и другие страны бывшего социалистического лагеря должны быть выделены в четвертую группу по таким признакам:

- неоднозначность результатов применения ГЧП;
- наличие широкого спектра проблем, которые препятствуют эффективному внедрению ГЧП в экономику стран;
- преобладание инфраструктурных проектов на основе ГЧП и др. [1].

Действительно, в современной России государство привлекает частный бизнес для решения своих собственных задач. В частности, в России государство отвечает за городскую и транспортную инфраструктуру, здравоохранение, образование и социальное обеспечение. С одной стороны, в перечисленных областях у го-

сударства множество полномочий и инструментов управления, одновременно с другой стороны велик и спрос на повышение качества услуг и эффективности систем их предоставления.

Можно сделать вывод, что государство, контролируя отрасли, связанные с публичной инфраструктурой, предоставлением публичных и государственных услуг, может сделать значительно больше в рамках имеющихся ресурсов, превратить их из бюджетных, силовых, законодательных и других в инвестиционный рычаг, за счет привлечения частных ресурсов в государственные задачи, т.к. государство участвует в управлении рисками проекта. При этом оно использует свой весьма специфический и ценный ресурс – способность в рамках правовой системы и политической стабильности создать «коридор будущего», формирующий определенность для инвестора и возвратность частных капиталовложений.

Нельзя не заметить, что настоящая ситуация несет определенное противоречие интересов участников взаимодействия. Государственные органы, прежде всего, заинтересованы в увеличении объемов и улучшении качества услуг инфраструктурных и социально ориентированных отраслей, адресованных населению. Предпринимательский класс нацелен на постоянное приращение капитала.

«Несмотря на объективно возникающую противоречивость во взаимодействии российского бизнеса и власти, каждая из сторон находит в этом процессе определенные выгоды, объективно все настроены на позитивный итог реализации проектов» [4].

Система формирования взаимоотношений государственного и частного партнера в процессе реализации ГЧП-проекта представлена на рис. 1.

На федеральном уровне специальные субъекты, которые выполняют функции участников ГЧП-проектов со стороны государства в современной России, могут быть сгруппированы в позиции, представленные на рис. 2.

«Основные институты партнерства со стороны государства – правительственная и инвестиционная комиссии – формируют объемы реализации ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации, Внешэкономбанка, Российской венчурной компании» [7]. Главная цель в работе институтов формирования и развития ГЧП заключается в определении условий эффективной реализации инвестиционных проектов.

Согласно правилам формирования и использования ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации определен порядок предоставления бюджетных средств для инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение, которые реализуются на условиях ГЧП. Такой же порядок сохраняется и при реализации инвестиционных проектов регионального и межрегионального значения.

Для отбора инвестиционных проектов создана Инвестиционная комиссия, которые вправе претендовать на поддержку Инвестиционного фонда Российской Федерации. По проектам, имеющим общегосударственное значение, эти функции выполняет Правительственная комиссия, ее главная функция – анализ проектов

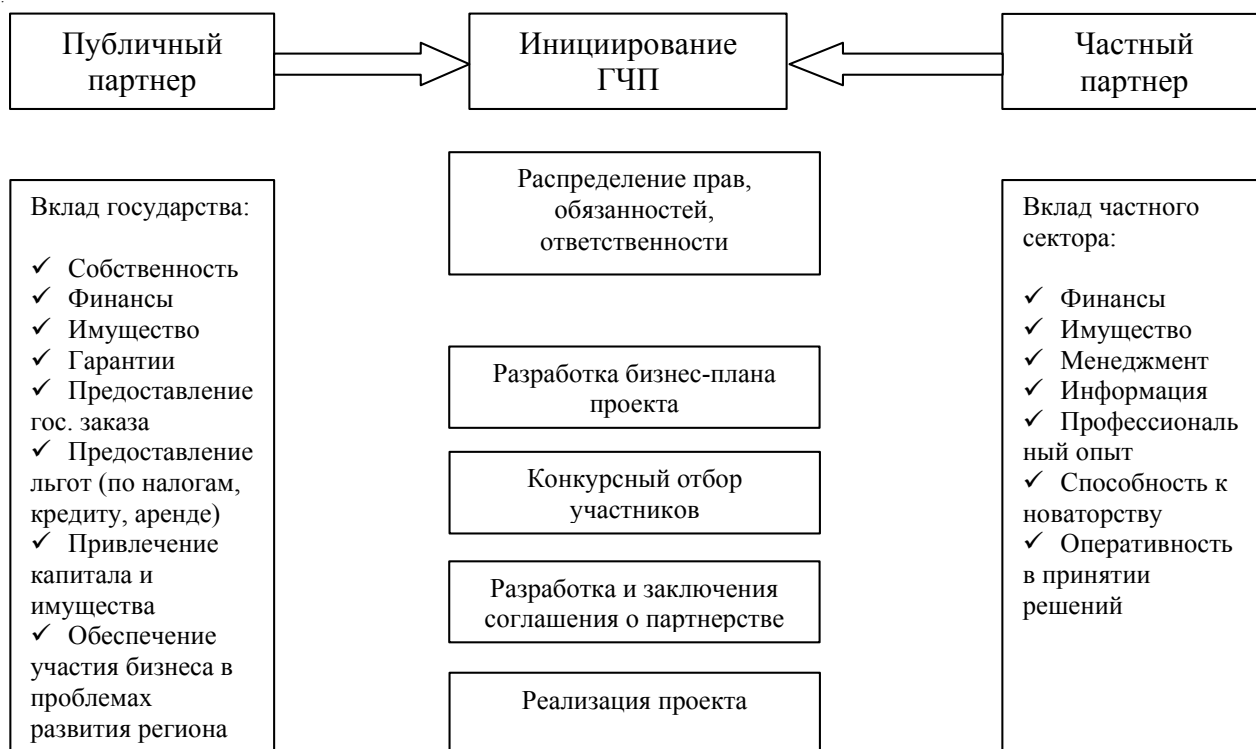


Рис. 1. Блок-схема взаимодействия партнеров в ГЧП-проекте

инвестиционных соглашений. Они заключаются между ответственным исполнителем инвестиционного проекта и инвестором. В пределы полномочий комиссии входит рассмотрение вопросов предоставления государственных гарантий кредитным организациям в пользу проектов, заключаемых от имени Правительства Российской Федерации, между Министерством финансов Российской Федерации, заемщиком и кредитором.

Одним из ключевых институтов развития государственной системы инвестиционной политики при реализации инвестиционных проектов на принципах ГЧП является Внешэкономбанк. Он призван обеспечивать финансирование проектов, по экономическим соображениям невыгодных для частного финансирования. Он в первую очередь работает с инфраструктурными проектами.

Трудно переоценить роль ГЧП и её финансово-инвестиционных механизмов в решении задачи инновационного обновления российской экономики. «Основными направлениями ГЧП в инновационной сфере являются:

- участие государства в развитии системы венчурного финансирования;
- государственно-частное финансирование различных программ инновационной направленности;

- государственный заказ на исследования и разработки;
- государственное содействие становлению институтов современного рынка инноваций, центров трансферта технологий и т.д.» [6].

На сегодняшний день по данным Центра развития государственно-частного партнерства можно выделить наиболее перспективные сферы для реализации ГЧП-проектов в современной России, которые представлены на рис. 3.

Анализ практики применения государственно-частного партнерства в России показал, что число ГЧП-проектов федерального, регионального и муниципального уровней в целом по России растет. В 2014 г. реализуется 131 ГЧП-проект и 60 проектов, базирующихся на принципах, близких к ГЧП. При этом общая заявленная стоимость проектов превышает 1 трлн руб., а 90% инвестиций составляет частный капитал. В целях комплексной оценки российских регионов по уровню привлечения инвестиций Центр развития ГЧП второй год выпускает независимый рейтинг регионов, результаты которого свидетельствуют:

- уровень развития ГЧП в регионах характеризуется значительной дифференциацией (от множества проектов до их отсутствия);

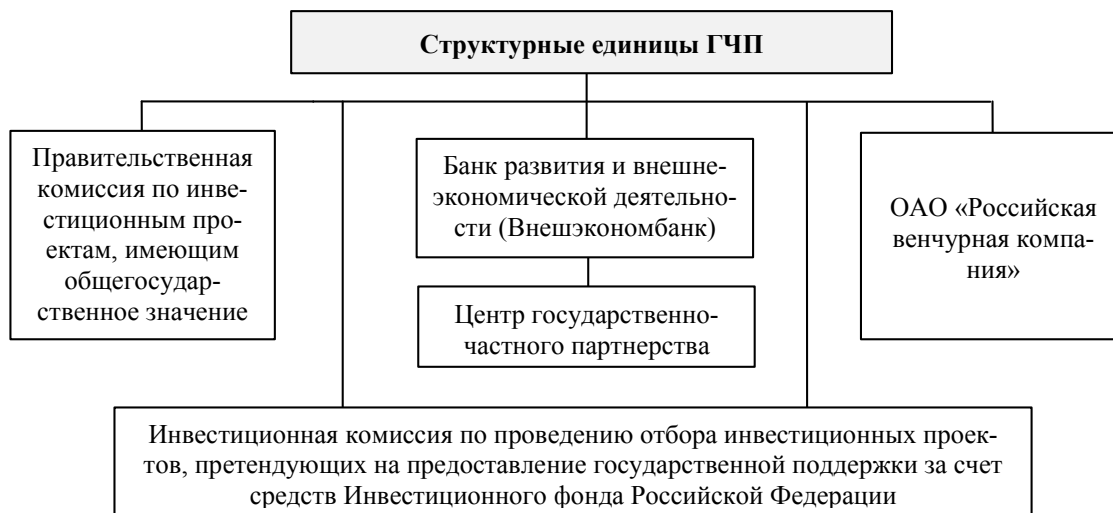


Рис. 2. Блок-схема субъектов государства в ГЧП-проектах [5]

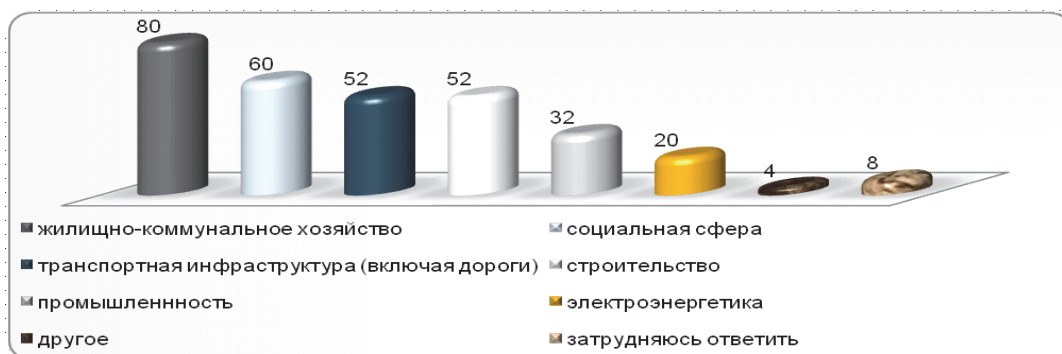


Рис. 3. Приоритетные сферы применения ГЧП-проектов в современной России

– Санкт-Петербург обладает самым весомым потенциалом для привлечения инвестиций в проекты ГЧП, общий объем привлеченных инвестиций – более 350 млрд руб.;

– на втором месте находится Татарстан как территория уникального сочетания всех факторов инвестиционной привлекательности;

– к лидерам приближаются Новосибирская, Свердловская, Нижегородская и Воронежская области;

– средний уровень развития ГЧП отмечен в 16 регионах, потенциал которых оценили в пределах 35–45% (Оренбургская, Московская, Тульская, Смоленская, Архангельская области, Красноярский край, Республика Карелия и др.);

– остальные регионы получили низкую или крайне низкую оценку экспертов по уровню использования проектов [8].

Таким образом, можно сделать вывод, что механизм государственно-частного партнерства на сегодняшний день в России не получил должного распространения. Основными первопричинами такого положения являются:

– отсутствие нормативно-правовой трактовки понятия «государственно-частное партнерство»;

– незакрепленность в законодательстве форм и моделей ГЧП;

– отсутствие в законодательстве специальных норм, разрешающих использование моделей ГЧП на особых условиях;

– малочисленность практики применения механизма ГЧП;

– недостаточная распространенность российской практики на региональном и муниципальном уровне;

– несформированность компетенций человеческих ресурсов, готовых решать сложные задачи в данной сфере;

– недостаток специалистов, способных профессионально сопровождать крупные проекты;

– отсутствие механизмов накопления практического опыта и передачи компетенций.

С учетом вышеизложенного, есть основания полагать, что для успешной реализации в современной России государственно-частного партнерства требуется:

– совершенствование действующего законодательства РФ в области ГЧП;

– разработка системных мер с учетом положительного зарубежного опыта, в том числе развития схем строительства «под ключ» с оплатой в рассрочку, развития инфраструктурных облигаций;

– развитие научно-методической базы для эффективной реализации ГЧП-проектов;

– постоянно повышать квалификацию работников, исследуя зарубежный опыт и тиражируя его на российские территории;

– развивать конкуренцию на рынке инвесторов за ГЧП-проект.

Таким образом, одним из эффективных и базовых инструментов достижения стратегических задач в раз-

витии российской экономики, поднятие уровня ее конкурентоспособности, улучшения инвестиционного и предпринимательского климата является использование механизма государственно-частного партнерства как эффективной формы взаимодействия государства и бизнес-структур.

Литература

1. Бизнес и власть в России: теория и практика взаимодействия / под науч. ред. А.Н. Шохина. – М.: ВШЭ, 2011. – 348 с.

2. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – 314 с.

3. Возможности федеральных инвестиций через ГЧП: сборник нормативных актов по ГЧП в Российской Федерации. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 994 с.

4. Дерябина М.А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / М.А. Дерябина. Режим доступа: <http://www.pppinrussia.ru/main/publications/biblioteka/biblioteka/closeup/156>.

5. Кабашкин В.А. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы / В.А. Кабашкин. – М.: МИЦ, 2010. – 576 с.

6. Мелькумова Н.Г. Государственно-частное партнерство как фактор формирования инновационно ориентированной экономики / Н.Г. Мелькумова // Экономика и управление. – 2009. – № 3/6. – С. 51–56.

7. Науменко Т.В. Деятельностный подход как объяснительный принцип современной социальной философии // Credo new. – 2013. – № 1. – С. 5.

8. Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации: постановление Правительства Российской Федерации от 01.03.2008 № 134 / / Собрание законодательства Российской Федерации. 2008. № 1. Ст. 932.

9. Рейтинг регионов ГЧП-2014, 2014. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://pppcenter.ru/assets/docs/raitingreg2014.pdf>.

10. Улюкаев А. Стагнация в российской экономике вызвана ее слабостью // «Expert Online» 25 августа 2014 г.

11. Федоров Е.А. За частным бизнесом – приоритет в государственно-частном партнерстве // Сборник статей. ГЧП: пути совершенствования законодательной базы (под общей ред. Зверева А.А.). 2009.

12. Яшева Г.А. Стратегия государственно-частного партнерства в инновационном развитии экономики Республики Беларусь: формирование и механизмы реализации // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. № 1 (41). Номер статьи: 4108. Режим доступа: <http://eee-region.ru/article/4108/>.

13. Renda A. Public-Private Partnerships National Experiences in the European Union: briefing note № IP/A/IMCO/SC/2005-33 / A. Renda, L. Schrefler. Brussels, 2006. 158 p.

References

1. Shokhin A.N. (2011) Business and power in Russia: the theory and practice of interaction. 348 p.
2. Varnavskiy V.G. (2005) Partnership of the state and the private sector: forms, projects, risks. 314 p.
3. Features of federal investments through PPP: a collection of regulations on PPP in the Russian Federation. 2009. 994 p.
4. Deryabina M. A. Theoretical and practical problems of public-private partnerships [electronic resource]. M. A. Deryabina. Mode of access: <http://www.pppinrussia.ru/main/publications/biblioteka/biblioteka/closeup/156>.
5. Kabashkin V.A. (2010) Public-private partnerships: international experience and Russian prospects. 576 p.
6. Melkumova N. G. (2009) Public-private partnership as a factor of innovation-oriented economy. *Economics and Management*. No 3/6. P. 51–56.
7. Naumenko T. V. (2013) Activity approach as an explanatory principle of modern social philosophy. *Credo new*, no 1, p. 5.
8. Approval of the Regulations for the formation and use of the Investment Fund of the Russian Federation Government Resolution of 01.03.2008 № 134. Meeting of the legislation of the Russian Federation. 2008. No 1. Art. 932.
9. Rating of regions of PPP in 2014, 2014 [electronic resource]. Mode of access: <http://pppcenter.ru/assets/docs/raytingreg2014.pdf>.
10. Ulyukayev A. (2014) Stagnation in the Russian economy due to its weakness. «*Expert Online*» August 25.
11. Fedorov E.A. (2009) For private business – a priority in the public-private partnership // Proc. PPP: ways to improve the legislative framework (under the general editorship. Zverev A.A.).
12. Yasheva G. A. Strategy of public-private partnership in the innovative development of the economy of the Republic of Belarus: the formation and implementation mechanisms. *Regional Economics and Management: an electronic scientific journal*. No 1 (41). Article number: 4108 Access: <http://eee-region.ru/article/4108/>.
13. Renda A. (2006) Public-Private Partnerships National Experiences in the European Union: briefing note № IP/A/IMCO/SC/2005-33. A. Renda, L. Schrefler. 158 p.

УДК 338.012

М.В. Горяинов
кандидат экономических наук,
докторант ИПР РАН
e-mail: mvgoryainiov@gmail.com

Международный опыт стратегического прогнозирования топливно- энергетического баланса

Аннотация

Цель работы. Исследование прогнозирования развития энергетики Китая на период до 2050 г. носит сценарный характер и осуществляется в соответствии со сценариями, учитывающими основные возможные пути развития экономики Китая.

Материалы и методы. В рамках прогнозирования рассматривается четыре сценария: действующий (*business as usual, BAU*); низкоуглеродный (*high GDP low carbon scenario, HLC*); ужесточенный низкоуглеродный (*high GDP enhanced low carbon, HELC*); ослабленный низкоуглеродный (*low GDP low carbon scenario, LLC*).

Результат. Главным энергетическим управлением (ГЭУ) КНР поставлена задача сохранять добычу нефти в 2015 г. на уровне 200 млн т, с этой целью принято решение интенсифицировать поисково-разведочные работы. Добыча угля будет ограничена уровнем 3600 млн т. В электроэнергетике суммарные генерирующие мощности достигнут в 2015 г. 1440 ГВт, в 2015 г. – 1760 ГВт. Мощность ветровых электростанций к 2015 г. планируется увеличить до 55 млн кВт. Крупные ветровые энергетические комплексы в 12-й пятилетке будут построены в провинциях Ганьсу, Внутренняя Монголия, Цзилинь, Цзянсу, Хэбэй, Шаньдун, Чжэцзян, Фуцзянь, СУАР и г. Шанхай.

Заключение. Результаты исследования о доли импорта в обеспечении потребности в природном газе в 2015 г. составят примерно 25%, что позволит экономике Китая продолжать наращивать темпы экономического развития.

Ключевые слова: экспортная ориентация производства, энергетическая стратегия, прогнозирование развития энергетики.

M.V. Goryainov
Ph.D., doctoral IPR RAN
e-mail: mvgoryainiov@gmail.com

International experience in strategic forecasting energy balance

Abstract

Purpose of work. Investigation of forecasting the development of China's power industry for the period up to 2050 is scenario-based and carried out in accordance with the scenarios that take into account the main possible ways of development of China's economy.

Materials and methods. As part of the prediction is considered four scenarios: the current (*business as usual, BAU*); low carbon (*high GDP low carbon scenario, HLC*); toughened low carbon (*high GDP enhanced low carbon, HELC*); weakened low carbon (*low GDP low carbon scenario, LLC*).

Results. The main energy management (GEM) China tasked to maintain oil production in 2015 at 200 million tons, to this end, decided to intensify exploration. Coal production will be limited to the level of 3.6 billion tons. In total electric power generation capacity in 2015 reached 1,440 GWh, in 2015 – 1760 GW. Capacity of wind power by 2015 will increase to 55 million. KW. Large wind power generation facilities in the

12th Five-Year Plan will be built in the provinces of Gansu, Inner Mongolia, Jilin, Jiangsu, Hebei, Shandong, Zhejiang, Fujian, Xinjiang and Shanghai.

Conclusion. *Results of the study of the proportion of imports in demand for natural gas in 2015 is about 25%, which will allow the Chinese economy to continue to increase the pace of economic development.*

Keywords: *export-oriented manufacturing, energy strategy, forecasting energy development.*

Стратегия развития энергетики Китая является частью стратегии развития китайской экономики и направлена на решение основной задачи – обеспечения запланированных параметров развития экономики.

Экспортная ориентация производства и создание благоприятного инвестиционного климата позволили китайской экономике, развивавшейся последние три десятилетия со среднегодовыми темпами прироста ВВП в 9,9%, превзойти японскую экономику и выйти на второе место в мире после США [1, 4].

Столь быстрый рост экономики Китая во многом обуславливает и развитие топливно-энергетического комплекса, а также направленность и интенсивность внешнеэкономических связей в этой сфере, в определенной степени регламентируемых энергетической стратегией страны [3].

Энергетическая стратегия определяет темпы роста потребления энергии, а также структуру энергетического баланса – доли производства и потребления различных видов энергии, а также доли энергии, произведенной в Китае и импортированной. Анализ показывает, что стратегия включает в себя разработку соответствующих целевых показателей для трех временных горизонтов: рамочная стратегия развития энергетики на период до 2050 г.; долгосрочная программа развития основных отраслей энергетики на период до 2030 г.; детальная программа на 12-ю пятилетку до 2015 г. [5]

Разработка стратегии развития энергетики на период до 2050 г. координируется Государственным комитетом по развитию и реформе (ГКРР) КНР. Институт энергетики (China Energy Research Institution) разработал количественную модель – Integrated Policy Assessment Model of China (IPAC), непосредственно используемую при сценарных расчетах развития энергетики Китая и состоящую из трех блоков: экономический блок: содержит модель экономики Китая, в которой более детально описаны энергоемкие секторы; технологический блок: включает более 40 секторов и свыше 600 технологий, существующих и перспективных, а также «дорожную карту» реализации этих технологий; эмиссионный блок: позволяет моделировать влияние эмиссии парниковых газов.

Прогнозирование развития энергетики Китая на период до 2050 г. носит сценарный характер и осуществляется в соответствии со сценариями, учитывающими основные возможные пути развития экономики Китая.

В рамках прогнозирования рассматривается четыре сценария:

1. Действующий (business as usual, BAU). На наш взгляд, его можно назвать инерционным, поскольку в рамках данного сценария предполагается сохранение

тенденций, действовавших в докризисный период, т.е. высокие темпы роста экономики и отсутствие реальной политики по предотвращению изменения климата за счет снижения выбросов.

2. Низкоуглеродный (high GDP low carbon scenario, HLC). Предполагает: высокие темпы роста экономики; реализацию политики национальной энергетической безопасности (развитие собственной энергетической базы, в том числе на основе разведки и разработки месторождений нефти и газа, диверсификации импорта первичных энергоносителей); усиление активности по охране окружающей среды, изменение режима экономического развития и режима потребления (с точки зрения рационализации структуры потребления), широкое использование новых технологий. Мероприятия по контролю эмиссии парниковых газов выполняются Китаем в одностороннем режиме;

3. Ужесточенный низкоуглеродный ((high GDP enhanced low carbon, HELC). Отличие от низкоуглеродного режима состоит в том, что мероприятия по предотвращению изменения климата осуществляются в рамках глобальной политики, в кооперации с другими странами. В этом сценарии Китай может пойти на большие ограничения в эмиссии парниковых газов, активнее инвестировать в новые технологии, такие как улавливание и хранение углерода (Carbon Capture and Storage, CCS).

4. Ослабленный низкоуглеродный (low GDP low carbon scenario, LLC). Предполагает более низкие темпы экономического роста, которые будут ограничивать применение мер по предотвращению изменения климата [2].

Представим прогноз спроса на энергию в Китае на период до 2050 г. в соответствии с различными сценариями. В качестве примера покажем динамику потребления энергии и структуру энергобаланса на период 2020–2050 гг. в соответствии с двумя сценариями – «действующим» и «ужесточенным низкоуглеродным». При сохранении использования угля практически на уровне 2020 г. его доля в топливно-энергетическом балансе сократится с 62% до 42% в 2050 г. В то же время интенсивный рост предполагается за счет нефти (абсолютное увеличение в 1,67 раза), газа (увеличение в 2,47 раза) и особенно для ядерной энергии (в 6,6 раза). При этом доля энергии, вырабатываемой на АЭС, возрастет к 2050 г. практически до 9% при величине данного показателя в 2020 г. в 1,9%.

Развитие энергетики по низкоуглеродному сценарию предполагает сокращение доли угля и нефти в топливно-энергетическом балансе. Если суммарная доля угля и нефти в 2020 г. составит примерно 77%, то к 2050 г. эта

Таблица 1

Прогноз спроса на природный газ

Сценарий развития	2015 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.
Базовый (reference scenario)	231,1	297,3	350,7	392,4
При высоких темпах роста потребления газа (high growth scenario)	242,4	317,5	384,2	438
При низких темпах роста потребления газа (low growth scenario)	218,7	279,2	315,6	341,1

Таблица 2

Структура потребления природного газа

Структура потребления природного газа	2015 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.
В секторах городского потребления (city gas)	31	34	39	43
В промышленности в качестве топлива (industrial fuel)	32	30	28	25
В газохимии (chemical sector)	17	15	12	11
В производстве электроэнергии (power generation)	20	21	21	21
Итого	100	100	100	100

величина сократится до 57%. Долгосрочные программы развития отраслей энергетики до 2030 г., так же, как и рамочная стратегия до 2050 г., базируются в основном на макроэкономических моделях. Ниже в качестве примера приведена программа по природному газу, разработанная в научно-исследовательском центре Китайской национальной нефтегазовой корпорации.

При прогнозировании использовались три сценария, охарактеризованных ниже. В таблице 1 показан прогноз спроса на природный газ в соответствии с различными сценариями – базовым (reference scenario), при высоких темпах роста потребления газа (high growth scenario), при низких темпах роста потребления газа (low growth scenario).

В таблице 2 показана структура потребления природного газа, прогнозируемая на 2015–2030 гг. в секторах городского потребления (city gas), в промышленности в качестве топлива (industrial fuel), в газохимии (chemical sector) и в производстве электроэнергии (power generation). Таблица показывает рост бытового потребления газа, что коррелируется с ростом урбанизации.

Главным энергетическим управлением (ГЭУ) КНР поставлена задача сохранять добычу нефти в 2015 г. на уровне 200 млн т, с этой целью принято решение интенсифицировать поисково-разведочные работы. Добыча угля будет ограничена уровнем 3600 млн т. В электроэнергетике суммарные генерирующие мощности достигнут в 2015 г. 1440 ГВт, в 2015 г. – 1760 ГВт. Мощность ветровых электростанций к 2015 г. планируется увеличить до 55 млн. кВт. Крупные ветровые электроэнергетические комплексы в 12-й пятилетке будут построены в провинциях Ганьсу, Внутренняя Монголия, Цзилинь, Цзянсу, Хэбэй, Шаньдун, Чжэцзян, Фуцзянь, СУАР и г. Шанхай. Производство энергии без использования горючих ископаемых составит 11,4% от обще-

го объема потребления первичной энергии в 2015 г. и 15% в 2020 г. Ожидаемый уровень добычи природного газа в 2015 г. – 170 млрд м³. Добыча метана угольных пластов (МУП) в 2015 г. должна составить 20 млрд м³, еще 30 млрд м³ будет получено за счет проектов газификации углей. Объем импорта природного газа к 2015 г. увеличится до 90 млрд м³. Таким образом, доля импорта в обеспечении потребности в природном газе в 2015 г. составит примерно 25%, что позволит экономики Китая продолжать наращивать темпы экономического развития.

Литература

1. Завалько Н.А. Современные аспекты категории продвижения // Креативная экономика. – 2011. – № 5.
2. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Международная экономика. – М.: Высшая школа, 2012.
3. Панкадж Гемават. Мир 3.0: Глобальная интеграция без барьеров. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 415 с.
4. Рагулина Ю.В. О конкурентоспособности отечественной экономики / Ю.В. Рагулина // Научное обозрение. – 2011. – № 5. – С. 486–491.
5. Весь Китай // www.allchina.ru.

References

1. Zavalko N.A. (2011) Modern aspects of promotion category. *Creative Economy*, no 5.
2. Mikhailushkin A.I., Shimko P.D. (2012) International Economics.
3. Pankadzh Gemawat (2013) World 3.0: Global integration without barriers, p. 415.
4. Ragulina Yu.V. (2011) On the competitiveness of the domestic economy. *Scientific Review*, no 5, pp. 486–491.
5. All China // www.allchina.ru.

УДК 332.14

А.М. Даурова

аспирант кафедры государственное
и муниципальное управление,
Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия
e-mail: tvbutova@mail.ru

М.К. Кривцова

председатель научного студенческого
общества факультета государственное
и муниципальное управление,
Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия
e-mail: marinstar@bk.ru

Специфика депрессивности регионов России

Аннотация

Цель работы. Анализ особенностей, степени региональной депрессивности в России, характеристика типов депрессивных территорий, преобладающих в стране.

Материалы и методы. Степень депрессивности регионов Российской Федерации определена тремя главными индикаторами: динамикой производства; уровнем жизни; занятостью и безработицей. Также для анализа специфики депрессивных территорий были рассмотрены факторы депрессивности регионов, их продолжительность и глубина.

Результат. На основании обобщения проанализированных факторов, критериев и показателей отмечено, что в ряде территорий преодолеть кризис депрессивности регионов не представляется возможным. К сожалению, период нестабильного политического и экономического существования на данных территориях носит длительный характер, и ряд депрессивных территорий уже можно отнести к отсталым субъектам Российской Федерации.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы органами власти для анализа проблемы отсталых, депрессивных регионов России, а также при разработке планов регионального развития страны.

Ключевые слова: региональная депрессия, факторы, депрессивные территории, старопромышленные регионы, объем валового регионального продукта.

A.M. Daurova

Postgraduate student of Public and
Municipal Administration
Department, the Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia
e-mail: tvbutova@mail.ru

M.K. Krivtsova

Chairman of Scientific Student
Society of the faculty of Public and
municipal administration, the
Financial University under the
Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia
e-mail: marinstar@bk.ru

The specifics of depression of Russian regions

Abstract

Purpose of the work. *The analysis of features, degrees of regional depression in Russia as well as the characteristic of the types of depressive territories, which are prevalent in the country.*

Materials and methods. *Three main indicators define the degree of depression of regions of the Russian Federation: dynamics of production; standard of living; employment and unemployment. For the analysis of specifics of depressive territories the factors of depression of regions, their duration and depth are considered as well.*

Results. *On the basis of generalization of analyzed factors, criteria and indicators it is noted that it is impossible to overcome a crisis of region depression in a number of territories. Unfortunately, the period of unstable political and economic existence in these territories has prolonged character, and a number of depressive territories can already be referred to backward subjects of the Russian Federation.*

Conclusion. *The results of the research can be used by the authorities for analyzing the problems of backward and depressive Russian regions as well as while working out a plan of regional development of the country.*

Keywords: *regional depression, factors, depressive territories, old industrial regions, volume of Gross Regional Product.*

Для каждой страны характерна национально-историческая специфика проблемы региональной депрессивности. Однако при всем многообразии моделей депрессивных регионов можно установить ряд объективных причин и факторов их формирования. Важно отметить, что одна из основных причин региональной депрессии заключается в выбранной схеме хозяйственного развития конкретной территории. Депрессивные регионы схожи между собой малой диверсифицированностью производства, устаревшим характером социальной и промышленной инфраструктуры, дисбалансом в развитии различных секторов экономики, а также высокой концентрацией производства.

Несмотря на бурный рост лидирующих отраслей, такая экономическая система становится особо уязвимой в части зависимости от изменений рыночной конъюнктуры. Нарушение воспроизводственных циклов традиционных отраслей вызывает цепную реакцию кризисных явлений, характеризующихся устареванием отраслевой структуры, производственного аппарата, социальной инфраструктуры. Наряду с падением производства последствиям развития депрессивных процессов проявляются и в снижении таких основных социально-экономических показателей, как безработица и миграция населения, снижение доходов населения, негативные тенденции в сфере демографии, экологии, социальных услуг [3].

В теоретическом аспекте проблематики депрессивных территорий в России накоплен определенный позитивный опыт, но до сих пор в научной литературе и официальных нормативных документах отсутствует четкое определение понятия «депрессивный регион».

«Депрессивный регион» можно охарактеризовать как территорию, охваченную структурным кризисом, которая развивалась и укрепляла национальную экономику, а затем уступила свое лидерство другим районам. Именно утрата ведущих позиций, значительное и устойчивое отставание от других регионов по важнейшим социально-экономическим показателям, структурный кризис экономики и связанные с этим трудности обозначают депрессивное состояние территории.

Основываясь на указанном выше положении, можно определить место категории «депрессивный регион» в системе родственных экономических категорий (рис. 1).

В качестве основных факторов депрессивных регионов можно выделить следующие:

- наличие резко неблагоприятной ситуации, нерешенность которой создает угрозу социально-экономической ситуации страны, может привести к политической нестабильности, вызвать катастрофическое состояние природной среды и т.п.;
- неиспользованность ресурсного потенциала, наличие которого необходимо для решения социально-экономических проблем;

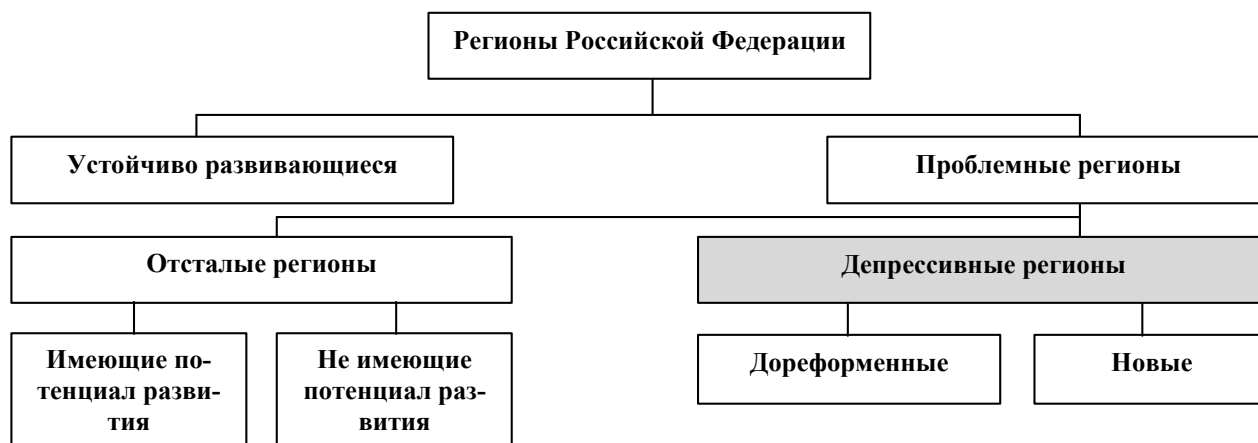


Рис. 1. Место категории «депрессивный регион» в системе родственных экономических категорий [1]

- недостаток собственных ресурсов региона, требующихся для решения возникающих проблем федерального или регионального значения, что предполагает обязательное участие государства в оказании региону помощи;

- целесообразность использования программно-целевого подхода, специальных форм реализации программ и официального оформления статуса проблемного региона как объекта государственного регулирования [4].

Депрессивные территории образуют значительное число регионов, проблемы которых обусловлены, как правило, механизмами экономической реформы. Так, в постановлении Правительства РФ № 1112 от 19 сентября 1998 года была представлена методика расчета депрессивности регионов через оценку превышения расходов над доходами в объеме бюджета в процентном отношении и выявленные на ее основе 28 депрессивных регионов, в число которых вошли регионы из республик Северного Кавказа: Адыгея, Карачаево-Черкесия, Дагестан, Северная Осетия – Алания, Ингушетия.

Функционирование и развитие экономических систем регионов происходит не изолированно, а в составе всей экономической системы. Одно из важнейших свойств современных регионов – открытость, которая предполагает наличие множества связей с обществом в целом и непосредственно окружающей природной, технической, экономической, социальной и иной средой.

Связи и отношения между регионами и обществом в целом обусловлены тем, что они являются его составными частями. Происходящие изменения во всех сферах общества и во всех регионах России вносят кардинальные изменения в эти отношения. Регионы стремятся стать самостоятельными, саморазвивающимися и самоуправляемыми территориальными подразделениями единого экономического пространства России.

Реформирование регионального развития происходит с многочисленными противоречиями между интенсивным и экстенсивным развитием, прогрессивной и устаревшей технологией, обновленными и традиционными производственными отношениями, административными и экономическими методами управления, сложившимся и новым типом мышления в каждом регионе. Данные противоречия имеют свои особенности, отличаются территориальной остротой социально-экономических и экологических проблем, условиями и образом жизни населения, местными формами хозяйственной деятельности, что особенно заметно при сравнении процессов разрешения противоречий в разных регионах России [2].

Продолжительность и глубина депрессивности регионов приоритетно определяется составом отраслей производства, кризис в которых исторически стал основной причиной распространения депрессии на всю экономическую ситуацию в регионе. По данному признаку депрессивные регионы делятся на:

- старопромышленные;
- аграрно-промышленные;

- добывающие.

На сегодняшний день большая доля депрессивных регионов, являющихся старопромышленными, формировались и изменяли свою структуру на разных этапах индустриального развития, начиная с конца XIX вв. до 1960–1970-х гг. XX вв. В России эти регионы в наибольшей степени пострадали в ходе трансформационных процессов 90-х годов XX века. Исторический опыт показал, что трансформационные процессы в нашей стране привели к формированию депрессивных старопромышленных регионов, структура экономики которых существенно отличается от типичных старопромышленных регионов развитых стран. В России ярко проявляется противоречие между регионами, концентрирующими предприятия военно-промышленного комплекса, машиностроения, приборостроения, оказавшимися в гораздо худшем положении, чем регионы, концентрирующие отрасли с научно-техническим уровнем потенциалом развития. Наибольшая концентрация старопромышленных депрессивных регионов наблюдается в Северо-Западном, Центральном, Волго-Вятском, Поволжском, Уральском экономических районах, южном поясе Сибири, на Дальнем Востоке [7].

Категория аграрно-промышленных депрессивных регионов в чистом виде практически не встречается, так как аграрный сектор не занимает ведущего места по объему производства в экономике подавляющего большинства регионов Российской Федерации. Однако по показателю доли занятых, к категории аграрно-промышленных в России можно отнести Центрально-Черноземный район, Курганскую область, республики Северного Кавказа и южной Сибири (в последней группе регионов наблюдается сочетание отсталости и аграрной специализации).

Добывающие депрессивные регионы включают локализованные горнопромышленные и лесопромышленные зоны, размещенные на малозаселенных территориях. Специфическими проблемами добывающих депрессивных регионов являются отсутствие возможностей для формирования новой хозяйственной специализации, необходимость содержания социальной инфраструктуры и переселения избыточного населения. В первую очередь к депрессивным регионам России относятся регионы с угольной промышленностью, тяжелым машиностроением, добывающими отраслями промышленности, что составляет около 2/3 территории нашей страны, включая наибольшую часть Уральского, Сибирского, Восточносибирского, Дальневосточного и Центрального регионов. Неблагоприятная экономическая ситуация в удаленных от центра районах обостряется демографическими проблемами, связанными с эмиграцией молодого трудоспособного населения в центр страны, малой рождаемостью и отсутствием жилья.

Улучшение положения депрессивных регионов может быть достигнуто в случае восстановления и укрепления позиций России на мировых рынках вооружений, аэрокосмической техники, атомной промышленности и

других высокотехнологичных отраслей. Для большинства регионов данной категории выход на уровень устойчивого роста экономики может быть обеспечен собственными силами путем осуществления диверсификации, модернизации производства, стимулирования развития малого бизнеса, улучшения инвестиционного климата, поиска новых рынков сбыта и т.д. При этом регионы с особо острой степенью депрессии должны стать объектами целевой государственной поддержки [6].

Решением Комитета по делам Федерации и региональной политике от 31.05.2011 г. № 91/2 «О проекте Федерального закона № 91010 «Об основах федеральной поддержки депрессивных территорий Российской Федерации» введено понятие критерия отнесения региона к категории депрессивных. В соответствии с положениями данного законопроекта критерием отнесения отдельных территорий Российской Федерации к депрессивным является одновременное сочетание следующих основных условий:

1. расположение в пределах административных границ одной или нескольких сопредельных административных единиц;

2. многократный (в 3 и более раза) спад производства в основных отраслях экономики, происшедший на данной территории за последние годы;

3. значительное (более чем на 1/4) отставание от средних по Российской Федерации в течение последних 3 лет показателей: уровня безработицы (в процентах от экономически активного населения); соотношения денежных доходов и величины прожиточного минимума населения.

Отнесение к депрессивной территории целого субъекта Российской Федерации допускается в исключительных случаях при одновременном соблюдении следующих условий:

- занимаемая им площадь не превышает 40 тыс. м²;
- численность населения не более 500 тыс. чел.;

- на территории данного субъекта имеется не более двух основных отраслей экономики, каждая из которых испытывает многократный (в 3 и более раза) спад производства с 1991 г.;

- структура экономики, уровень ее развития, состояние основных производственных фондов и т.п. в каждой административной единице (районе, городе), входящей в состав данной территории.

При изучении уровня депрессивности региона важно рассматривать как можно больше вариаций спада по нескольким точкам, но перечень соответствующих показателей может быть значительным в силу того, что он должен удовлетворять требованиям объективности и сопоставимости с предыдущим развитием и ситуацией в других депрессивных субъектах Российской Федерации. Критерии депрессивности должны отражать уровень падения производства по всем макроотраслям, уровень развития основных социальных отраслей, доходы населения, состояние окружающей среды. Большое значение в программах по выводу депрессивных территорий из негативного состояния имеют показатели ресурсных

возможностей самостоятельного разрешения данной ситуации [5].

Для решения задач регионального развития необходимо из объективной характеристики экономической ситуации в регионах исключить влияние на ценовые, территориальные, статистические и иные искажения социально-экономического развития. Очевидно, что наибольшему искажению от недоучета фактора региональных удорожаний подвергаются индикаторы, выраженные в натуральных показателях, например, валовой региональный продукт, объем продукции промышленности, сельского хозяйства, оборот розничной торговли, объем платных услуг, минимальный продовольственный набор.

Эти индексы региональных удорожаний, предложенные С. Суспицыным для уточнения экономической ситуации, распространяются на оцениваемые индексы развития территорий и могут применяться в межрегиональных сравнениях, отражающих дифференциацию природно-климатических условий, сложившиеся структуру экономики, уровень ее рентабельности.

При определении степени депрессивности регионов Российской Федерации для целей анализа выделим 3 главных индикатора: 1) динамика производства; 2) уровень жизни; 3) занятость и безработица.

Динамика производства характеризуется такими показателями, как объем валового регионального продукта, темпы роста (падения) производства на душу населения, роста (спада) промышленного, сельскохозяйственного производства и т.п. (см. таблицу).

Главным критерием отсталости территории является низкий уровень валового регионального продукта на душу населения, и к таким территориям относятся республики: Ингушетия, Чеченская республика, Калмыкия, Тыва, Карачаево-Черкесская, Кабардино-Балкария, Дагестан, Северная Осетия-Алания, Алтай, Адыгея, а также Ивановская область.

Уровень жизни характеризуют доходы на душу населения, прожиточный минимум, обеспеченность жильем, ожидаемая продолжительность жизни и т.п. Территории Российской Федерации все больше дифференцируются по доходам населения. В 2012 году из 84 субъектов в 65, к числу которых относятся большинство территорий Центрального, Южного и Приволжского, Сибирского федеральных округов, среднестатистические денежные доходы были зафиксированы на уровне ниже среднероссийского показателя.

Занятость и безработицу следует оценивать по таким показателям, как уровень занятости, безработицы, нагрузка незанятого населения на одну заявленную вакансию, миграция из данного региона и т.п.

Рассматривая третий критерий депрессивности – безработицу – по регионам Российской Федерации, важно отметить, что этот показатель имеет во многом территориальную окраску. Максимальный уровень безработицы в Южном федеральном округе и, прежде всего в северокавказских республиках, таких как Ингушетия, Дагестан, Адыгея, Кабардино-Балкария, Северная Осетия-Алания [3].

Таблица

Производство валового регионального продукта по субъектам Российской Федерации [1]

Ранг	Регион	ВРП на душу населения 2012, тыс. руб.
1	Тюменская область, (включая ХМАО и ЯНАО)	1325.3
2	Сахалинская область	1297.9
3	Чукотский автономный округ	960.1
4	Москва	887.5
5	Республика Саха (Якутия)	565.5
6	Республика Коми	543.1
7	Магаданская область	501.1
8	Санкт-Петербург	459.3
9	Красноярский край	419.6
10	Камчатский край	396.4
....		
70	Республика Адыгея	147.1
71	Республика Алтай	141.4
72	Республика Северная Осетия – Алания	140.9
73	Ивановская область	129.8
74	Республика Дагестан	128.6
75	Республика Карачаево-Черкессия	125.8
76	Республика Кабардино-Балкария	123.4
77	Республика Тыва	121.5
78	Республика Калмыкия	119.2
79	Чеченская республика	84.5
80	Республика Ингушетия	78.9

В результате обобщения вышеуказанных факторов, критериев и показателей можно отметить, что если в целом в стране с 2000 года наблюдается довольно устойчивый экономический рост, то в ряде территорий преодолеть кризис не представляется возможным. К сожалению, период нестабильного политического и экономического существования на данных территориях носит длительный характер, и ряд депрессивных территорий уже можно причислить к отсталым субъектам Российской Федерации. При увеличении экономического отставания от развитых территорий депрессивным регионам грозит деградация большинства предприятий промышленности, увеличивающийся спад сельскохозяйственного производства, ликвидация учреждений социальной сферы, науки и т.д. Следствием является снижение конкурентоспособности республики, снижением потенциала перспективности его развития, что требует проведения активной региональной политики, для формирования которой важны не только анализ существующего экономического положения системы, но и использование при этом выходящих на первый план зарубежных исследований, отражающих лучшие практики.

Литература

1. Бадарчи Х.Б. Стратегическое планирование социально-экономического развития депрессивных регионов: особенности методики и организации: дис. ... канд. экон. наук. – СПб. 2013. – 150 с.
2. Бутова Т.В., Добринина Л.Р., Белозерова В.А. Основные принципы и факторы стратегического планирования развития сельскохозяйственной отрасли реги-

она // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – № 7 (35). – С. 20–23.

3. Бутова Т.В., Мурар В.И. Особенности и проблемы развития приграничных регионов // В сборнике: Проблемы и достижения современной науки Материалы Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Редколлегия: Т.С. Искужин (отв. редактор), Б.Г. Акчурина, М.Х. Идельбаев, Г.А. Кабакович, Г.Ш. Зайнуллина, Р.Р. Юсупова, О.Б. Нигматуллин (отв. секретарь). – 2014. – С. 22–25.

4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учеб. для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2012. – 495 с.

5. Красильников А.В., Сподина С.А. Основные источники и движущие силы развития региона как экономической системы // Вестник Югорского государственного университета. – 2013. – Вып. 5. – С. 67–73.

6. Новосельцева Г.Б. Трансформация государственного регулирования современной экономики. – М.: Экономические науки, 2012. – 256 с.

7. Широкова А.И., Рагулина Ю.В. Подходы к формированию инвестиционного потенциала региона // В сборнике: Инновационная наука и современное общество Сборник статей Международной научно-практической конференции. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. – С. 218–220.

References

1. Badarchi H.B. (2013) Strategic planning of socio-economic development of depressed regions: the methodology and organization features, p. 150.

2. Butova T.V., Dobrina L.R., Belozerova V.A. (2014) Basic principles and factors of strategic planning of development of agricultural sector in the region. *Problems of Economics and Management*, no 7 (35), pp. 20–23.
3. Butova T.V., Murar V.I. (2014) Features and problems of border regions. In: *Problems and achievements of modern science Proceedings of the International scientific-practical conference*, pp. 22–25.
4. Granberg A.G. (2012) Fundamentals of Regional Economic Studies. for high schools, p. 495.
5. Krasilnikov A.V., Spodina S.A. (2013) The main sources and drivers of development of the region as an economic system. *Bulletin of Yugra State University*, vol. 5, pp. 67–73.
6. Novoseltseva G.B. (2012) Transformation of state regulation of the modern economy, p. 256.
7. Shirokova A.I., Ragulina Yu.V. (2014) Approaches to the formation of the investment potential of the region. In: *Innovative Science and Modern Society Collection of articles of the International scientific and practical conference*, pp. 218–220.

УДК 65, 620.9

С.С. Мансурова

руководитель Департамента аудита
инжиниринга Блока внутреннего
аудита, контроллинга и управления
рисками в холдинге «Интер РАО».
Аспирант Государственного научно-
исследовательского института
системного анализа Счетной палаты
Российской Федерации
e-mail: sofi_mansurova@mail.ru

Аспекты управления инвестиционной деятельностью на предприятиях энергетики

Аннотация

Цель работы. В статье рассматриваются вопросы, связанные с управлением инвестиционной деятельностью российских предприятий энергетики, анализируются существующие механизмы управления инвестиционной деятельностью.

Материалы и методы. Проанализированы фазы инвестиционного проекта.

Результат. Рассмотренные механизмы управления инвестиционной деятельностью на предприятиях энергетики не являются исчерпывающими, так как в рамках каждого отдельно взятого предприятия эти механизмы будут работать по индивидуальному сценарию. Однако, выделенные аспекты управления инвестиционной деятельностью будут справедливы для большинства энергетических компаний.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы в области энергетики организациями и органами власти.

Ключевые слова: инвестиционная программа, инвестиционный проект, энергетический сектор страны, государственные органы, инвестиции.

S.S. Mansurova

Head of the Audit Department of the
Internal Audit engineering,
controlling and risk management in
the holding company «Inter RAO».
Graduate student of the State
Research Institute of System Analysis
of the Accounts Chamber of the
Russian Federation
e-mail: sofi_mansurova@mail.ru

Aspects of investment management for power utilities

Abstract

Purpose of the work. This article discusses issues related to the management of the investment activities of the Russian energy enterprises, analyzes the existing mechanisms of investment management.

Materials and methods. Analyzed phase of the investment project.

Results. Discussed mechanisms of investment management for power utilities are not exhaustive, since within each individual enterprise, these mechanisms will work on an individual scenario. However, isolated aspects of investment activity will be valid for most energy companies.

Conclusion. The results can be used in energy organizations and authorities.

Keywords: Investment program, investment project, power-generating sector, government authority, investments.

Российский энергетический сектор сохраняет свое определяющее значение при решении важных стратегических задач развития нашего государства, так как он оказывает непосредственное влияние на состояние

и устойчивый рост национальной экономики. Одним из условий создания эффективного энергетического сектора страны является успешная реализация инвестиционных процессов в данной отрасли. Инвестирова-

ние является важнейшим видом деятельности в электроэнергетике, обеспечивающим стратегическую устойчивость энергоснабжения, то есть надежное и эффективное в долгосрочной перспективе снабжение потребителей за счет развития и технического обновления производственных мощностей.

Инвестиционные процессы в энергетике достаточно сложны для их осуществления, ввиду того, что инвестиции в энергетику, как правило, все «долгоиграющие», капиталоемкие, поскольку объекты – дорогостоящие, и срок окупаемости вложений весьма длительный.

На современном этапе развития энергетики для успешной реализации инвестиционных процессов на предприятиях отрасли активно задействовано два метода управления инвестициями, а именно внутрикорпоративный, основанный на политике управления инвестициями внутри компании и государственный, основанный на законодательном регулировании инвестиционной деятельности.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности в энергетике играет главенствующую роль. Основным документом, определяющим цели и задачи развития энергетического сектора страны, является распоряжение Правительства РФ от 13.11.2009 № 1715-р «Об энергетической стратегии России на период до 2030», а основой перспективного плана развития электроэнергетики на среднесрочный период стала Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики на срок до 2020 года. Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики представляет собой сбалансированный план размещения электростанций и электросетевых объектов на основе прогнозных оценок электропотребления страны в целом и регионов, предназначенный для предотвращения прогнозируемых дефицитов мощности и электроэнергии на конкретных территориях. В схему включены как технологические параметры объектов энергетики, так и необходимые на их строительство инвестиционные ресурсы, а также источники их привлечения. В качестве источников финансирования предусмотрено использование собственных (амортизация, прибыль на капитальные вложения, средства от возврата НДС) и привлеченных (кредиты, эмиссия акций) средств. Потребность в средствах федерального бюджета учтена в объеме, соответствующем показателям ресурсного обеспечения мероприятий, реализуемых в рамках федеральных целевых программ.

Генеральная схема рассматривает объекты только федерального уровня, к которому отнесены конденсационные и атомные электростанции мощностью свыше 500 МВт, гидроэлектростанции мощностью более 300 МВт, электросетевые объекты напряжением 300 кВ и выше, обеспечивающие выдачу мощности этих объектов, а также формирующие межсистемные связи в Единой энергетической системе России. Генеральная схема является ориентиром для энергетических компаний вне зависимости от их форм собственности. Обоснование размещения объектов электроэнергетики регионального уровня

(включая ТЭЦ, котельные и прочие источники электро- и теплоснабжения, распределительные электросети и тепловые сети), а также их мощности и типы оборудования для конкретных объектов решаются на уровне субъектов Федерации и муниципальных образований в рамках разрабатываемых территориальных программ развития электроэнергетики субъектов Российской Федерации и схем теплоснабжения городов [2].

Мониторинг реализации мероприятий инвестиционной деятельности осуществляет Минэнерго, Минэкономразвития и Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом» с ежегодным предоставлением отчета и соответствующего доклада в Правительство Российской Федерации.

Внутрикорпоративное планирование и государственное регулирование инвестиционной деятельности предприятий энергетики неразрывно связаны между собой.

Инвестиционная деятельность внутри энергетических корпораций в основной массе регламентируется посредством разработанных и утвержденных корпоративных стандартов, а также внутренних локальных нормативных актов компаний, базирующихся на федеральных законах, региональных и муниципальных нормативно-правовых актах в этой области, учитывая политику государства в данном секторе.

Направленность инвестиционной деятельности любого энергетического холдинга определяется инвестиционной стратегией (комплекс долгосрочных целей в области капиталовложений) данного предприятия. Инвестиционная стратегия разрабатывается с учетом федеральных, территориальных и муниципальных законодательных актов, так как необходимо четко соблюдать цели и задачи развития энергетического сектора страны на планируемый период, а также учитывать приоритеты, ориентиры, механизмы государственной энергетической политики на этапах реализации инвестиционной деятельности. Она позволяет принимать эффективные управленческие решения, связанные с развитием предприятия в условиях изменения внешних и внутренних факторов.

В соответствии с инвестиционной стратегией предприятия, определяются ориентиры для инвестирования. Формируются цели инвестиционных проектов, а также оценивается общий анализ возможностей.

Разработка инвестиционной стратегии предусматривает ряд этапов:

- определение периода формирования инвестиционной стратегии;
- выбор стратегических целей инвестиционной деятельности;
- определение направлений инвестирования и источников финансирования;
- конкретизацию инвестиционных программ и сроков;
- оценку разработанной стратегии;
- пересмотр стратегии в зависимости от изменения внешних условий и состояния предприятия.

Период формирования инвестиционной стратегии зависит от общего состояния экономики и развития рынка. При этом сроки инвестиционной стратегии не должны выходить за период общей стратегии предприятия.

Инвестиционная политика представляет собой форму реализации инвестиционной стратегии предприятия в разрезе наиболее важных направлений инвестиционной деятельности на отдельных этапах ее осуществления. В отличие от инвестиционной стра-

тегии, инвестиционная политика формируется только по конкретным направлениям деятельности, требующим обеспечения наиболее эффективного управления для достижения главной стратегической цели. В рамках осуществления инвестиционной политики разрабатываются и реализуются инвестиционные проекты.

Рассмотрим укрупнено схему управления инвестиционной деятельностью энергетических корпораций.

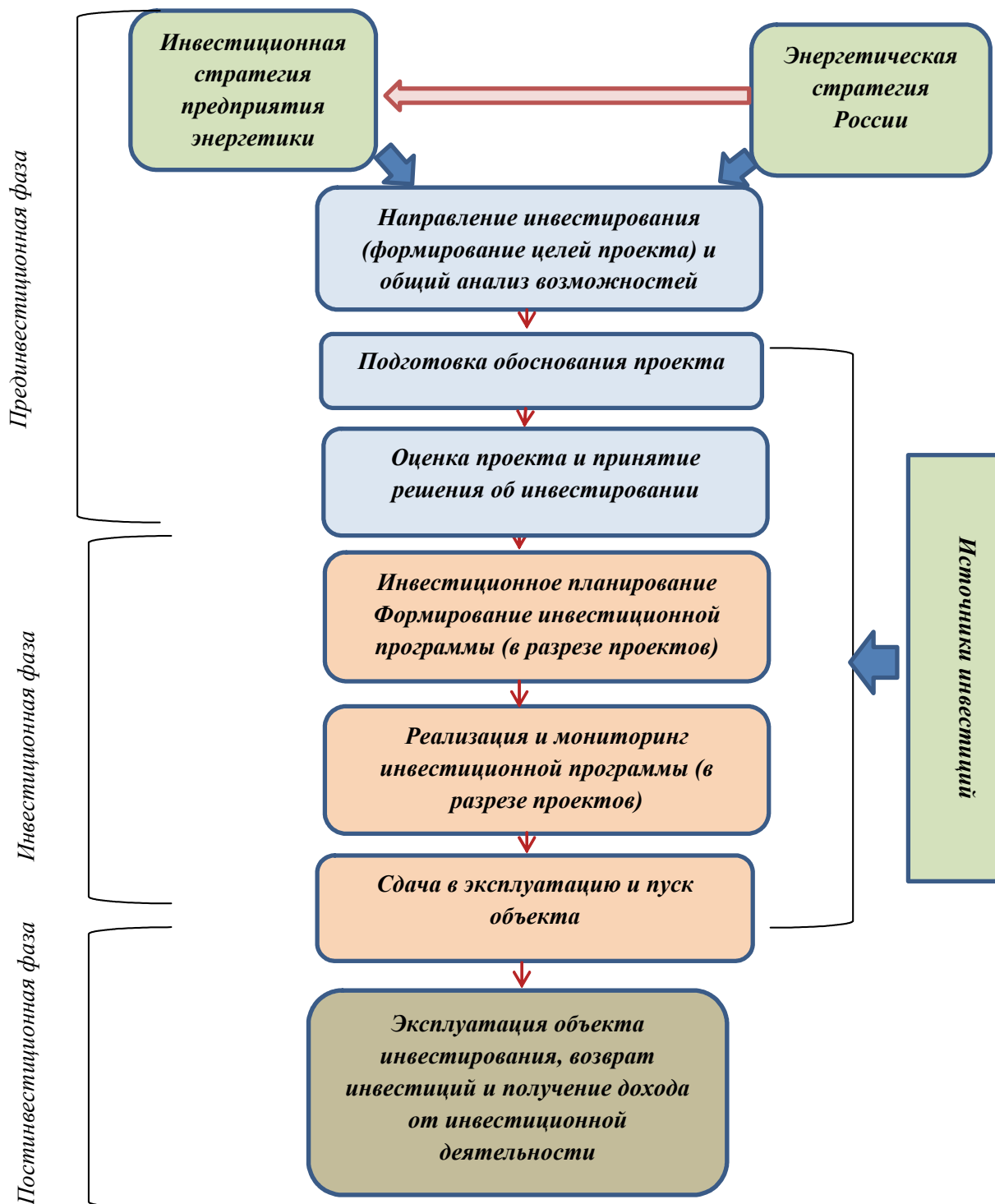


Схема управления инвестиционной деятельностью энергетических корпораций

Развитие инвестиционного проекта от первоначальной идеи до реализации называется циклом инвестиционного проекта.

Можно выделить три фазы инвестиционного проекта [6]:

- прединвестиционная;
- инвестиционная;
- постинвестиционная (на этапе эксплуатации).

В первой фазе проекта рассматривают анализ возможностей и подготавливают обоснования проекта, как предварительное, так и окончательное. Также необходимо принять решение об инвестировании. Прединвестиционная фаза является базисом, основой для следующих фаз. Чем более подробно и тщательно проведены прединвестиционные исследования, тем меньше рисков, связанных с корректировкой проекта, возникнет на следующих стадиях. Пересмотры принятых решений, как правило, ведут к задержке реализации проекта, увеличению затрат, снижению его рентабельности. В данной фазе качество обоснования проекта играет большую роль, чем фактор времени. Экспертно, стоимость данной фазы может варьироваться от 1 до 5% от стоимости проекта, при этом действует правило: чем крупнее проект, тем меньше процент затрат.

Определение инвестиционных направлений и анализ возможностей носят общий характер и основаны на обобщенных оценках. На базе этого анализа формируется конкретное инвестиционное предложение с содержанием цели проекта, сроков реализации, стоимости проекта и остальных необходимых для принятия решения показателей. Заканчивается стадия анализа возможностей общим собранием участников проекта и принятием решения о составлении инвестиционного бизнес-плана.

Вторая часть прединвестиционной фазы – это подготовка обоснования проекта. Подготавливают предварительное обоснование, производят вспомогательные исследования и разрабатывают бизнес-план. Каждый из этапов также завершается собранием участников и принятием решения о продолжении или прекращении работы над проектом. Завершающий этап, составление развернутого бизнес-плана, позволяет оценить и проанализировать все важные аспекты, а также рассмотреть альтернативные варианты. Заканчивается этот этап собранием участников проекта, на котором принимается решение об утверждении (или несогласовании) бизнес-проекта, принятием решения о финансировании, выбирается учреждение для независимой оценки проекта. Чем выше качество бизнес-плана, тем легче оценить проект. В случае положительной оценки, проект переходит в следующую, наиболее затратную фазу – инвестиционную.

Инвестиционная фаза или фаза освоения инвестиций – это период реализации инвестиционного проекта. Она полностью посвящена созданию объекта, так как именно в этой, самой затратной фазе, строится и вводится в эксплуатацию объект строительства. Главной задачей этой фазы является выполнение субъектами инвестиционной деятельности своих функциональных обязательств

по проекту. Заказчик должен постоянно осуществлять контроль и, при необходимости, вносить своевременные корректировки, в план финансирования работ, график реализации отдельных этапов и т.д.

Реализация и управление данной фазой осуществляется на основе инвестиционной программы. Инвестиционная программа предприятия – это совокупность инвестиционных проектов намеченных к реализации. Для предприятий энергетики обязателен контроль за исполнением инвестиционной программы со стороны Министерства энергетики Российской Федерации или органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации.

Инвестиционная программа содержит перечень проектов на период реализации, краткое описание (вводимая мощность, вид топлива, место расположения, сроки ввода и т.д.), графики строительства объектов (включая сроки, объемы выполнения работ по инвестиционным проектам, планируемые объемы финансирования и т.д.), финансовый план, где указаны источники и способы финансирования, отчет о выполнении финансового плана на период реализации.

Инвестиционная программа позволяет осуществить качественное планирование и эффективное управление реализацией проекта. Именно эти факторы выступают гарантом своевременного финансирования и выполнения необходимых работ по строительству, монтажу и поставке оборудования, а также набору и обучению персонала. Для этого необходимо постоянно, на протяжении всего периода реализации проекта, актуализировать и сравнивать данные по реальным инвестиционным затратам с прогнозируемыми величинами. Механизм такого постоянного контроля за развитием проекта (программы в целом) называется мониторингом инвестиционного проекта (инвестиционной программы).

В инвестиционной фазе идет процесс формирования правовой, финансовой и организационной основы для достижения поставленной цели и решения поставленных задач. Проводятся тендеры и заключаются контракты. Решаются земельные вопросы, задачи, связанные со схемой выдачи мощности. Большое внимание уделяется разработке технологической документации и проектным решениям, реализуемым в проектах, в том числе выбору основного и вспомогательного оборудования. Он должен соответствовать рациональному соотношению цена–качество и технологическим потребностям строящегося объекта. Здесь же решаются вопросы по срокам и стоимости строительства необходимых по проекту зданий и сооружений, на базе которых будет реализован определенный инвестиционный проект, осуществляется набор и обучение персонала.

Финальной стадией инвестиционной фазы является сдача в эксплуатацию и пуск объекта.

Эксплуатационная фаза проекта обычно самая длительная. В ходе эксплуатации дается оценка планируемых результатов, проводятся возможные корректировки с целью увеличения эффективности реализации проекта. Эта фаза является заключительным этапом реа-

лизации инвестиционного проекта. Данная фаза реализации инвестиционного объекта позволяет вернуть вложенный капитал и получить планируемый доход. В этой фазе развития инвестиционного проекта зарождаются объективные и субъективные условия для формирования новой инвестиционной идеи, так как сама инвестиционная деятельность энергетических предприятий – процесс циклический и предполагает обновление устаревших производственных мощностей и ввод новых в соответствии с потребностями экономики страны.

Несомненно, рассмотренные механизмы управления инвестиционной деятельностью на предприятиях энергетики не являются исчерпывающими, так как в рамках каждого отдельно взятого предприятия эти механизмы будут работать по индивидуальному сценарию. Однако, выделенные аспекты управления инвестиционной деятельности будут справедливы для большинства энергетических компаний.

Литература

1. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Утверждена Правительством Российской Федерации: распоряжение № 1715-р от 13 ноября 2009 г.
2. Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики до 2020 года. Утверждена Правительством Российской Федерации: распоряжение №215-р от 22 февраля 2008 г.
3. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2014 году: аналит. обзор, февраль 2015 / Министерство экономического развития Российской Федерации.

4. Схема и программа развития Единой энергетической системы России на 2014–2020 годы. Утверждена Приказом Министерства энергетики Российской Федерации № 495 от 01 августа 2014 г.

5. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год. Январь 2015 // Министерство экономического развития Российской Федерации.

6. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / под ред. проф. Е.И. Шохина. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004 г. С. 270–344.

References

1. Energy Strategy of Russia for the period up to 2030. Approved by the Government of the Russian Federation (Order number 1715-r dated November 13, 2009).
2. General scheme of the power facilities until 2020. Approved by the Government of the Russian Federation (Decree №215-p dated February 22, 2008).
3. On the results of socio-economic development of the Russian Federation in 2014: the analyze. Review, February 2015 / Ministry of Economic Development.
4. Scheme and program development of the Unified Energy System of Russia in 2014–2020. Approved by Order of the Ministry of Energy of the Russian Federation № 495 of August 01, 2014.
5. Social and Economic Development of the Russian Federation in 2015. January 2015 // Ministry of Economic Development.
6. Financial Management: Textbook / Ed. prof. EI Shokhin. – M.: ID FBK-Press, 2004, p. 270–344.

УДК 338.45

К.Д. Очайкин
аспирант кафедры экономики и
организации производства
Казанского энергетического
университета

Современное состояние и перспективы развития промышленности России

Аннотация

Цель работы. Проанализированы рост и падение промышленности, возможности импортозамещения в производстве.

Материалы и методы. Произведена оценка изменения цен на промышленные товары. Установлены основные причины, тормозящие развитие отраслей экономики в целом. Определены основные пути, предлагаемые правительством, для выхода из кризисной ситуации.

Результат. Представлены структурные изменения в экономике, которые будут способствовать развитию промышленности и экономическому росту страны.

Заключение. В статье рассмотрен актуальный материал, связанный с современными тенденциями экономического развития промышленного производства страны.

Ключевые слова: промышленность, экономический рост, импортозамещение, основные фонды.

K.D. Ochaykin
Graduate student of Business
Administration
of the University of Kazan energy

Current state and prospects of development of industry in Russia

Abstract

Purpose of the work. Analyzed the rise and fall of industry, import substitution possibilities in production.

Materials and methods. The estimation of changes in prices of manufactured goods. The basic reasons hampering the development of sectors of the economy as a whole. The main ways offered by the government, to exit the crisis.

Results. Represented by structural changes in the economy, which will contribute to the development of industry and economic growth of the country.

Conclusion. The article deals with the actual material associated with the modern trends of economic development of industrial production of the country.

Keywords: industry, economic growth, import substitution, fixed assets.

В ноябре произошло ухудшение динамики большинства макропоказателей страны, лишь отчасти ставшего следствием меньшего числа рабочих дней в ноябре 2014 г. Рост в промышленности сменился падением -1,1% мм, или -0,4% гг. Причиной сокращения стала динамика обработки -2,3% мм, -3% гг, до этого служившая дайвером промышленного роста. Отраслевая разбивка указывает на вероятное исчерпание возможностей импортозамещения в производстве продуктов питания -0,6%. Начала сказываться нехватка отечественного сырья при

достаточно длинных циклах воспроизводства большинства видов сельхозпродукции.

Рост сохраняют лишь производство нефтепродуктов +4,5% и машин +4,6%, химическая +11,4% и металлургическая +3,2% промышленности, во многом поддерживаемые ослаблением рубля, ростом военных расходов и началом строительства «Силы Сибири». Они же в ближайшее время удержат промышленность от сильного спада в условиях грядущего падения инвестиционной активности и сокращения потребления. Пока

же промышленность от серьезного спада удержали добыча +2,5%, получившая поддержку от восстановления поставок газа на Украину, и сектор промышленных услуг +7%, наращивающий выпуск за счет перехода на зимнее время.

Хуже ожиданий рынка консенсус -3,2% оказалась и динамика инвестиций -4,9%. Геополитическая и экономическая неопределенность отбросили экономику России к уровню инвестиций трехлетней давности. Вероятно, инвестиционный спад продолжится в течение всего 2015 г., что ограничит перспективы наращивания отечественного производства.

Пессимизма в общую картину добавили продолжающийся спад в строительстве -4,7%, сокращение сельского хозяйства -2,1% и оборота транспорта -0,5%. Мы не видим факторов, которые помогли бы развернуть этот негативный тренд. Рост экономики в 4 кв. 2014 даже на 0,1% становится все менее вероятным.

В потребительском секторе продолжает «царствовать» ажиотажный спрос. Розничная торговля выросла на 0,2% целиком за счет продаж непродовольственных товаров +4,8% после 3,4% в октябре. Ее расцвету не помешало даже серьезное падение доходов -1,8%, как и в марте 2014, обусловленное скупкой валюты населением. Зато пострадали сбережения населения, сократившиеся на 0,7% с учетом валютной переоценки. Такой ажиотажный спрос достиг своего «апогея» в декабре, после чего резко замедлился.

Еще одной мощной силой, которая с каждым годом все сильнее тянет экономику вниз, является прогрессирующее устаревание наших основных фондов и, прежде всего, их активной части – машин и оборудования. При сниженных инвестициях коэффициент выбытия старых основных фондов и коэффициент обновления фондов существенно снизились в послекризисный период. Более 96% основных фондов страны, существовавших в 2008 г., продолжают работать и в 2014 г., став на шесть лет старше, с увеличением степени их износа до 50%. Существующий парк машин и оборудования имеет средний возраст более 13 лет – в то время как старым считается возраст 10 лет, а нормальный срок замены машин и оборудования в настоящее время в развитых странах – каждые 7–8 лет. Столь старые фонды с каждым годом требуют все больше средств на свое обслуживание, текущий и капитальный ремонт и, главное, обуславливают низкую производительность труда, повышенные затраты электроэнергии, сырья и материалов, приводят к выпуску продукции низкого качества, не позволяя обновлять и тем более производить новую продукцию.

Вниз экономику тянет также ее однобокое развитие с преобладанием топливно-энергетических отраслей, добычи сырья, производства полупродуктов и материалов. Все это – наиболее капиталоемкие отрасли, потребляющие вместе с транспортом более половины всех инвестиций. Соответственно, на производство готовой продукции, высокотехнологических и инновационных товаров и развитие «экономики знаний», а также на

жилищное и социальное строительство остается меньшая доля капиталовложений, распределения по «остаточному принципу».

Выступление Президента России на ПМЭФ-2014, по сути, является программным, провозгласившим принципиальные изменения в экономической политике страны. Наблюдаемое торможение развития российской экономики – рост темпа ниже мирового – было названо серьезным вызовом, на который необходимо ответить. Главное в этом ответе:

- в сжатые сроки кардинально изменить структуру экспорта, увеличив экспорт неэнергетических товаров не менее чем на 6% в год;
- провести активную политику импортозамещения;
- долю высококвалифицированных работников к 2020 г. довести не менее чем до трети от числа подготовленных специалистов, занятых на рынке труда;
- повысить мобильность на рынке труда, создать возможности для переезда людей к новому месту работы;
- принять систему мер по стимулированию экономического роста.

Другим направлением модернизации экономики наряду с заменой устаревшего оборудования и фондов современными технологиями является преодоление однобокой структуры экономики с преобладанием топливно-энергетических отраслей, добычи сырья, производства полуфабрикатов и материалов и повышение доли производства готовой продукции с высокой добавленной стоимостью, особенно высокотехнологических отраслей, при опережающем росте инновационных товаров и услуг. Их доля в общем объеме товаров и услуг должна увеличиться с 8% до 15–20%.

Для этого технологическое обновление будет осуществляться одновременно с вводом в действие новых мощностей, что позволит коренным образом изменить структуру экспорта, повысив долю готовой продукции, особенно высокотехнологических отраслей [3]. Это корреспондируется с задачей о не менее чем 6%-м увеличении в составе отечественного экспорта неэнергетических товаров. При ее реализации удастся в течение 10–15 лет слезть с пресловутой нефтегазовой иглы, обновив хотя бы наполовину, а лучше на две трети, источники доходов бюджета, которые сегодня наполовину покрываются за счет выручки от продажи углеводородов.

Коренное изменение структуры экономики потребует масштабного строительства новых предприятий и ввода новых мощностей, прежде всего в отраслях и производствах, для которых в России существуют наилучшие условия: нефтехимия с производством синтетических материалов и изделий из них, а также глубокая переработка древесины и соответствующей готовой продукции. Здесь наша страна со временем может занять лидирующее положение в мире. Россия также могла бы подняться на третье место в мире после США и Германии по производству энерго- и электрооборудования, которое имеет в России хорошие заделы в сфере НИОКР и конструкторского дела, что важно для модернизации энер-

гетического комплекса на базе собственного, а не приобретенного за рубежом оборудования [1].

Для осуществления структурной перестройки экономики, наращивания мощностей, создания новых предприятий, развития высокотехнологических отраслей потребуются дополнительные инвестиции в размере не менее 2 трлн руб. в год [2]. Срок их окупаемости – 8–10 лет – несколько больше, чем при технологическом обновлении действующего производства. Необходимые средства, помимо рассмотренных способов финансирования, могут быть изысканы за счет временных заимствований на 10-летний период – по 20–30 млрд дол. в год, из 450 млрд дол. золотовалютных резервов России. Оставшиеся в неприкосновенности международные резервы – их значительная часть превышают соответствующие резервы Германии, Великобритании, Франции, Италии и являются надежной и достаточной гарантией на случай форс-мажорных обстоятельств. К тому же эти используемые средства будут не проедаться, а окупаться и постепенно возмещаться, увеличивая и без того достаточные золотовалютные резервы.

Что касается рублевых средств, необходимых, в частности, для строительства новых предприятий, которое в основном будет осуществляться силами отечественных строителей, то эти средства могут быть изысканы за счет проведения приватизации части государственных предприятий, которые не выполняют никаких госфункций, занимаясь сугубо коммерческой деятельностью. Такая приватизация, как известно, предусматривается планами правительства.

Переход к активной экономической политике не имеет альтернативы. Он произойдет либо в рамках реализации последовательной стратегии повышения уровня экономической активности в стране, либо позднее – как реакция на дальнейшее ухудшение ситуации в экономике. Представляется, что масштабная программа технологи-

ческого обновления промышленности и модернизации всей экономики, выдвинутая Президентом России в мае 2014 г., однозначно задает курс на практическую реализацию первого из указанных путей развития и требует решительных действий по изменению текущей экономической ситуации и экономической политики.

Литература

1. Блинов А.О., Рудакова О.С., Угрюмова Н.В. Тенденции формирования организационных структур управления в XXI веке // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 11. – С. 112–119.
2. Завалько Н.А., Литовченко В.М. Эффективность управленческого консультирования и факторы ее определяющие // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – № 4.
3. Рагулина Ю.В. О конкурентоспособности отечественной экономики / Ю.В. Рагулина // Научное обозрение. – 2011. – № 5. – С. 486–491.
4. Рагулина Ю.В. Инструменты повышения конкурентоспособности промышленности России. – М.: Вестник университета, 2008. – № 9.

References

1. Blinov A.O., Rudakova O.S., Ugryumova N.V. (2014) Trends in the formation of organization management structures in the XXI century. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*, no 11, pp. 112–119.
2. Zavalko N.A., Litovchenko V.M. (2011) The effectiveness of management consulting and factors determining it. *Actual problems of Economics and Law*, no 4.
3. Ragulina Yu.V. (2011) On the competitiveness of the domestic economy. *Scientific Review*, no 5, pp. 486–491.
4. Ragulina Yu.V. (2008) Tools enhance the competitiveness of industry in Russia. *University Bulletin*, no 9.

УДК 339.3

С.А. Чернецов

доктор экономических наук,
профессор, главный научный
сотрудник Государственного научно-
исследовательского института
системного анализа Счетной Палаты
Российской Федерации

Долговой кризис и методы его регулирования в зарубежных странах

Аннотация

Цель работы. На основе состояния долговой нагрузки стран еврозоны и США, анализируются причины появления долгового кризиса.

Материалы и методы. Дается сравнительный анализ соотношения госдолга и ВВП по ряду стран еврозоны и США и формулируются методологические подходы к определению рисков возникновения долгового кризиса.

Результат. Проведен анализ основных методов управления государственным долгом в зарубежных странах и на международном уровне.

Заключение. Выделены и рассмотрены основные направления финансового контроля для обеспечения сбалансированности бюджетов в зарубежных странах.

Ключевые слова: глобализация финансов, финансовые центры, финансовый рынок, финансовый кризис, бюджет, бюджетный дефицит, внешний и внутренний долг, долговой кризис, управление государственным долгом, кредитный рейтинг, концентрация капитала, концентрация финансовый услуг.

S.A. Chernetsov

doctor of Economics, Professor,
Chief scientific officer of the State
scientific research Institute
for system analysis of the accounts
Chamber of the Russian Federation

The debt crisis and methods of its regulation in foreign countries

Abstract

Purpose of the work. Based on the state debt burden of the countries of the Eurozone and the US, analyzed the causes of the debt crisis.

Materials and methods. Comparative analysis of the ratio of public debt to GDP for a number of Eurozone countries and the USA and are formulated methodological approaches to identify the risks of the debt crisis.

Results. We will analyse the main methods of public debt management in foreign countries and at the international level.

Conclusion. Highlighted and discussed the main directions of financial control to ensure balanced budgets in foreign countries.

Keywords: globalization of Finance, financial centers, financial market, financial crisis, budget, budget deficit, external and internal debt, debt crisis, debt management, credit rating, capital concentration, the concentration of financial services.

Долговая политика – одна из актуальных проблем развития мировой и национальной экономики. В условиях глобализации, особенно финансовой, возросла долговая взаимозависимость стран. Современный финансово-экономический кризис еще раз подтвердил важность долговой проблемы и необходимость и необ-

ходимость эффективного управления государственным долгом. Еще не совсем утихли страсти по недавним событиям мирового финансового кризиса (2007–2009) г., как новая волна кризисных явлений является объективной реальностью финансового развития 2012–2014 годов. Сложности в финансовой сфере испытывают

ранее достаточно благополучные страны Европы: Греция, Испания, Португалия и др. По мнению специалистов XXI век, по крайней мере его первая половина может стать веком госдолга и наций банкротств [12, с. 310].

Рецессию 2009–2013 годов можно назвать первым в истории всеобщим финансово-экономическим кризисом, который затронул все страны мира без исключения. При этом финансовый кризис, предшествовал собственно экономическому кризису в сфере производства и распределения. Это означает, что *глобальный финансовый сектор стал основным передаточным звеном импульсов экономического развития между национальными экономиками.*

Глобализация, дополняемая не менее активным процессом секьюритизации, ведет к вовлечению в глобальный финансовый оборот и, соответственно, глобальную конкуренцию, все большего количества активов, включая производственные мощности, произведенные товары и запасы, полезные ископаемые, права пользования и нематериальные активы, финансовые потоки. Таким образом, возникла принципиально новая ситуация – финансовый рынок стал глобальным и одновременно повсеместным, увязывая распределенные по всему миру активы в единый механизм оценки, обмена и перераспределения.

Изначально это проявилось в активном перераспределении оборотов между мировыми биржами развитых финансовых рынков. Наблюдался чрезвычайно интенсивный отрыв мировых лидеров по обороту финансовых инструментов. Впоследствии процесс дополнился концентрацией функций по принятию инвестиционных решений в ограниченном числе мировых финансовых центров [2, с. 20].

Кроме того, существенное воздействие на перераспределение глобального капитала в пользу развитых стран оказывает так называемый *«гравитационный эффект»*. Его суть состоит в следующем: более высокая ликвидность развитых рынков притягивает дополнительную ликвидность, новые капиталы, что делает эти рынки более ликвидными и менее волатильными, дополнительно увеличивая их инвестиционную привлекательность по сравнению с развивающимися рынками. Гравитационный эффект лежит в основе формирования международных финансовых центров, основными факторами формирования которых выступают концентрация капитала (инвестиционного спроса), концентрация инструментов (инвестиционного предложения) и концентрация финансовых услуг (финансового посредничества)¹ [4, с. 19].

При анализе глобального финансового кризиса и разработке антикризисной программы необходимо было принимать во внимание, что в исторической эволюции мировой финансовой системы всегда чередовались концепции полного саморегулирования рынка (ли-

беральные и монетаристские идеи, его жесткого государственного и наднационального регулирования (марксистские; кейнсианские и неокейнсианские теории), а также теории о сочетании самонастраивающихся и регулируемых рынков [10, с. 135].

Применительно к глобальному финансовому кризису 2008–2009 гг. учитывалась специфика современного этапа глобализации мирового финансового рынка, но также и то, что своей эволюции мировой финансовый рынок неоднократно проходил все этапы циклического развития: сжатие (рецессия, спад); дно (депрессия); оживление (расширение) и вершина (пик, бум). Подобные мировые экономические циклические кризисы проходили в мировой валютно-финансовой сфере трижды за XX век. События кризиса 2008–2009 гг. очень сильно отличаются от кризиса 1997–1998 гг. [1, с. 9] Последний был лишь специальным финансовым кризисом, который время от времени поражает мировую валютно-финансовую систему в виде кризисов внешней задолженности (развивающихся стран в 1982–1984 гг., России в 1998 г.), мировых фондовых кризисов (в странах Юго-Восточной Азии 1997 г., в США и ряде развитых стран в 2002–2012 гг.).

В настоящее время состояние экономик принято связывать с показателем долговой нагрузки на бюджеты различных стран (*general government gross debt*). Существующие попытки преодолеть кризисные явления рядом Европейских стран сосредотачиваются на мерах по снижению долговой нагрузки на бюджеты. Характерно, что наблюдаемые кризисные явления в европейских странах названы «долговым кризисом» [3, с. 7]. Динамика долговой нагрузки на бюджет обусловлена размерами дефицита или профицитов за ряд лет.

В соответствии с международной практикой система управления государственным долгом представляет взаимосвязь бюджетных, финансовых, учетных, организационных и других процедур, направленных на эффективное регулирование размера, стоимости и структуры государственного долга.

Стабилизация или сокращение долговой нагрузки требуют сбалансированности бюджета или превышения доходов над расходами – профицита бюджета. Наибольшие бюджетные дефициты наблюдаются в Греции. Эти дефициты имели тенденцию к возрастанию. После 2000 г. (дефицит 3,7% от ВВП) ежегодные дефициты возросли в кратном размере, достигнув своей максимальной величины в 2009 г. (15,6%) и в 2012 г. (9,1%) [3, с. 9].

В странах, в которых существуют современные долговые проблемы (Греция, Исландия, Португалия, Испания, Италия) средний уровень долга по отношению к ВВП вырос до 134%, превысив порог в 86% [9, с. 49].

О соотношении госдолга и ВВП в отдельных странах можно судить по данным таблицы.

¹ Впервые сформулировано: Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра. Идеальная модель фондового рынка России на долгосрочную перспективу (до 2020 года). – М.: НАУФОР, 2008. С. 186. Впоследствии данный тезис нашел отражение в Концепции создания международного финансового центра в Российской Федерации, одобренной Советом по финансовым рынкам при Президенте Российской Федерации.

Анализ динамики изменения размера государственного долга в развитых странах, показывает, что размер госдолга большинства рассматриваемых стран имеет тенденцию к росту, как в абсолютном выражении, так и по отношению к ВВП. Подобная тенденция прослеживается в Австрии, Германии, Великобритании, Франции, США, Японии. В Японии размер государственного долга превысил размер ВВП в 2,2 раза, что объективно вызывает беспокойство правительства страны и инвесторов. На протяжении 2010–2014 достаточно высокий уровень государственного долга по отношению к ВВП сохраняется в Греции и Италии (соответственно в Греции данный показатель превышает ВВП в 1,7 раза и в Италии в 1,3 раза).

Развитые страны с одной стороны являются крупнейшими кредиторами мировой экономики, а с другой стороны, имеют достаточно большой размер собственного долга. Важной особенностью государственного долга развитых стран полностью секьюритизирован, т.е. в его структуре отсутствуют займы, полученные от других кредиторов, в том числе от международных финансовых организаций (что присуще для развивающихся стран). Фактически государственный долг перечисленных стран представляет собой портфель выпущенных и обслуживаемых долговых ценных бумаг с различными сроками погашения.

Преимущества заемщика связано с удобством управления таким долгом – поскольку с ценными бумагами можно проводить широкий круг операций, в зависимости от конкретных целей и с учетом макроэкономической ситуации.

МВФ в аналитических целях предлагает следующие пороговые значения (долг/ВВП), которые соответствуют различной степени риска долгового кризиса – 30% – низкой, 40% – средней и 50% – высокой степени риска. Как известно, нормативы, рекомендованные еще в 1997 г. европейским «Пактом стабильности и роста» (Stability and Growth Pact) для обеспечения устойчивости зоны евро составляют; для годового дефицита бюджета не более 3% ВВП; для суверенного долга – меньше 60%. В 2013 г. эти критерии, по данным Евростата, превысили более 90% всех членов ЕС. В среднем по 27

странам ЕС дефицит бюджета составил в конце 2013 г. 6,4% (по 17 странам зоны евро – 6,0%), а госдолг – 80% (по ЕС-17 – 86,1%) от объема ВВП [9, с. 32].

Очень остро кризис суверенной задолженности протекает в еврозоне. По оценкам ОЭСР, соотношение государственного долга/ВВП в еврозоне в 2014 г. составит уже 98,2%.

Уровень долга является важным показателем, на который обращают рейтинговые агентства, определяя кредитоспособность страны путем выставления рейтинга. Рейтинг, в свою очередь, является ориентиром для инвесторов и в результате влияет на потоки инвестиций в страну.

О развитии долгового кризиса свидетельствует массовое снижение суверенных кредитных рейтингов, которые присваивают ведущие рейтинговые агентства.

В течение 2014 года Международное агентство Standard & Poor's пересмотрело суверенные кредитные рейтинги девяти стран еврозоны. Всего рейтинговые действия были осуществлены в отношении 16 из 17 стран зоны евро. [11] Своего наивысшего кредитного рейтинга лишилась вторая экономика Европы – Франция. S&P снизило его на одну ступень с «AAA» до «AA+». При этом ему был присвоен «негативный» прогноз, что говорит о том, что в будущем рейтинг может быть понижен вновь. Наивысший кредитный рейтинг «AAA» также потеряла Австрия – до «AA+». Правда, в отличие от Франции прогноз остается «стабильным». Снижены рейтинги и по всем проблемным странам еврозоны. Так, S&P снизило до так называемого «мусорного» уровня «BB» рейтинги Португалии и Кипра при «негативном» прогнозе, рейтинг Испании снижен до уровня «A», а Италии – до «BBB+». В двух последних случаях также установлен «негативный» прогноз.

Наивысший кредитный рейтинг был оставлен «AAA» Германии, Финляндии, Люксембургу и Нидерландам. Правда, при этом только рейтингу ФРГ установлен «стабильный» прогноз. По остальным трем странам он стал «негативным», в связи, с чем их кредитные рейтинги в будущем также могут быть понижены. Остался без изменений и рейтинг Ирландии – «BBB+», но с «негативным» прогнозом.

Соотношение государственного долга и ВВП в ряде стран

Страны	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Австралия	69,2	72,1	77,4	73,3	74,5
Великобритания	77,2	82,5	75,3	90,3	90,6
Германия	80,0	81,5	81,9	79,0	76,9
Греция	142,0	143,0	132,4	158,5	174,9
Испания	60,1	68,5	74,4	84,1	92,1
Италия	119,0	120,1	123,0	127,0	132,6
Корея	48,4	48,6	51,6	53,3	57,0
США	91,6	102,9	103,7	106,5	101,5
Франция	84,3	86,3	87,0	90,3	92,2
Япония	210,3	229,8	211,0	238,0	227,2

Источник: РИА Рейтинг по данным МВФ и ООН [13].

В числе причин изменений суверенных кредитных рейтингов стран еврозоны называют в частности, затянувшиеся дискуссии политических властей о том, что следует предпринять для того, чтобы противостоять долговому кризису. Кроме того, основными факторами снижения рейтингов являются: ухудшение условий кредитования в еврозоне, рост стоимости заимствований для этих стран, а также слабые, по мнению экспертов, перспективы экономического роста. Наконец, формируемый в Европе союз бюджетной стабильности (желание войти в него изъявили все 17 стран еврозоны, а также Болгария, Чехия, Дания, Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Румыния и Швеция), который будет вводить автоматические санкции в отношении стран – нарушителей бюджетной дисциплины, который поможет, по мнению экономистов странам еврозоны преодолеть кризис суверенных долгов.

Однако договоренности политических властей европейских стран о создании союза бюджетной стабильности не предоставляют достаточных дополнительных ресурсов для гибкости действий в увеличении операций по спасению Европы. То есть они не увеличивают до достаточного уровня поддержку тем странам еврозоны, которые находятся под давлением рынка.

По мнению экспертов, идея создания союза бюджетной стабильности основана лишь на частичном понимании факторов возникновения и развития долгового кризиса. Она строится на предположении об излишней «расточительности» периферийных стран еврозоны, что не является правильным. В связи с этим акцент на сокращении бюджетных расходов в странах еврозоны может привести к значительному падению объемов потребительского спроса. А это, в свою очередь, может подорвать базу налогообложения в зоне евро [7, с. 35].

Следовательно, современный глобальный долговой кризис, начавшийся в 2011 г. и продолжающийся по настоящее время, стал следствием неэффективной политики государств, пострадавших от мирового финансового кризиса 2008 г., к числу которых относятся страны Европы (Греция, Испания, Италия и др.), а также мировые державы – США и Япония.

Стагнация суверенных долговых кризисов, в свою очередь, может вызвать новую волну корпоративных долговых кризисов, прежде всего в банковской сфере. Так, ведущие банки терпящих «долговое бедствие» государств ЕС являются держателями крупных пакетов суверенных долговых обязательств. Развитие банковских кризисов приведет к кризисам корпоративной задолженности, т.е. возникает своеобразный цепной механизм перманентного долгового кризиса. Это приведет к полноценным экономическим кризисам отдельных стран и новой, третьей волне глобального экономического кризиса. А здесь уже могут происходить такие серьезные потрясения, как распад еврозоны, закат евро и коллапс международной валютно-финансовой системы в целом и т.п.

Схема развития глобального долгового кризиса в 2008–2013 гг. также заставляет вспомнить о проблеме так назы-

ваемого морального риска (Moral Hazard) или риска недобросовестности, который является разновидностью постдоговорного оппортунизма. В теории государственного долга, этот термин используется тогда, когда одна из сторон меняет свое отношение к взятым на себя долговым или кредитным обязательствам, в результате чего увеличиваются риски для другого (других) участника (участников) договора. [6, с. 253] Фактор Moral Hazard фактически расширяет спектр допустимых рисков при проведении заемной или кредитной политики в расчете на поддержку третьей, более мощной в экономическом плане стороны. И этот фактор стал все шире использоваться отдельными экономическими акторами и целыми государствами.

В процессе углубления глобального долгового кризиса 2008–2013 гг. в той или иной форме происходило перекаldывание долговых обязательств отдельных корпоративных структур на государство, которое в принципе могло бы не брать на себя такие обязательства, но сделало это из-за опасения катастрофического ухудшения общей экономической ситуации. А в случае еврозоны ответственность за отдельные государства взяла на себя вся интеграционная группировка, т.е. некоторые государства вольно или невольно использовали фактор Moral Hazard, нарушая обязательства, предусмотренные их общими договоренностями.

Очевидно, что финансовая модель, на которой базировалась долговая экономика наиболее экономически развитых стран последних десятилетий, дала сбой, однако причины этого сбоя не идентифицированы. Такой вывод подтверждается тем, что все попытки различных государств поддержать экономику имеющимся инструментарием приводят лишь к временному улучшению ситуации.

Следует отметить, что в настоящее время отсутствует действенная диагностика кризисных явлений. Иными словами, экономика работает в таком режиме, что кризисные явления если и наступают, то в крупных странах это становится заметным слишком поздно. Одним из самых известных признаков надвигающегося кризиса является инфляция. В каждой стране с национальной валютной, национальная система предупреждения срабатывает таким образом, что прежде чем стране будет угрожать банкротство, в ней начинается инфляция, и она поразит страну задолго до того, как банкротство станет реальной угрозой.

Однако при создании Евросоюза возникла ситуация, когда отдельная страна – участник еврозоны, не может самостоятельно печатать валюту. Евросоюз создал единое валютное пространство, но практически не создал единой финансовой дисциплины. Очевидно, что Франция и Германия – локомотивы ЕС – являлись образцом не только финансовой дисциплины, но и образцом демократии. Именно демократические принципы не позволяли этим странам воздействовать на политику менее дисциплинированных в финансовом отношении стран, той же Греции. Результатом явилось то, что суммарный государственный долг пяти наиболее нестабильных стран

(Греция, Ирландия, Испания, Италия и Португалия) составил 3,2 трлн евро при активах, включая крупнейшие государственные компании, 276 млрд евро. Объем государственного долга этих стран по отношению к их ВВП колеблется в пределах от 100 до 160%, за исключением Испании, у которой он составляет меньше 100%. Для сравнения: критерии экономической стабильности, установленные Маастрихтским договором для стран-членов еврозоны, предписывают удержание госдолга в объеме 60% ВВП. Однако этим критериям в настоящий момент удовлетворяют только четыре страны – Финляндия, Словакия, Словения и Люксембург.

В настоящее время единственным механизмом смягчения негативных явлений долгового кризиса в еврозоне является институт финансовой стабильности ESM (European Stability Mechanism). Сегодня ESM является постоянно действующим механизмом по урегулированию кризисных явлений в странах зоны евро.

Задача ESM состоит в том, чтобы предоставить кризисным странам, не способным обслуживать свои долги, различные финансовые инструменты (суверенный спасательный займ, программа рекапитализации банков, финансовая помощь в виде кредитной линии, операции по приобретению облигаций, поддержка вторичного рынка ценных бумаг стран-членов ESM, для обеспечения его ликвидности) для поддержания их финансовой стабильности.

Одним из условий получения финансовой помощи из ESM является реализация страной необходимых реформ в финансово-бюджетной и экономической сферах, которые должны восстановить её финансовую стабильность. Оценку необходимости предоставления финансовой поддержки проводит Тройка: Еврокомиссия, ЕЦБ и МВФ. Другим условием получения финансовой помощи страной является ратификация ею европейского бюджетного пакта (подписан 2 марта 2012 г. 25 странами членами ЕС), который накладывает ограничения на величину дефицита центрального бюджета и величину государственного долга центрального правительства. [8, с. 54].

В настоящее время ESM одобрил две программы финансовой помощи: Испании (на рекапитализацию банков в сумме до 100 млрд евро) и Кипру (9 млрд евро на рекапитализацию банков и для помощи государственному бюджету). Процентные ставки по предоставляемой финансовой помощи определяются отдельно по каждому виду такой финансовой помощи и по каждой стране.

В перспективе следует ожидать существенной волатильности на финансовых рынках, поскольку накопленные в мировой экономике в целом и финансовой системе в частности дисбалансы никуда не исчезли.

Долговые проблемы США и ряда стран Европы (Еврозоны) достигли такого масштаба, что фактически не имеют идеального варианта решения.

Наиболее вероятным в настоящее время представляется вариант решения этих проблем путем обесценения номинального долга через ускорение инфляционных процессов. Увеличение общего уровня цен в дол-

госрочной перспективе снизит размер государственно-го долга относительно валового внутреннего продукта. Фактически этот процесс уже запущен американским и частично европейскими властями.

Скорее всего, европейскому союзу придется каким-то образом пересмотреть демократические принципы по отношению к формированию устойчивой и, безусловно, выполняемой финансовой дисциплины. Необходимо разрешить повышение инфляции в отдельных странах внутри еврозоны, что будет определенным «световым сигналом» для применения финансовых инструментов оздоровления экономики, как отдельных стран, так и всего Европейского Союза.

Литература

1. Антикризисная книга. – М.: Коммерсант – Астрель, 2009. – С. 9.
2. Масленникова Н. Санкции: Вызовы новой реальности // Аналитический бюллетень, выпуск 9, сентябрь 2014. – С. 20.
3. Пищулов В.М. Европейский долговой кризис и единая валюта // Финансы и кредит. – 2012. – № 43. – С. 7.
4. Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра. Идеальная модель фондового рынка России на долгосрочную перспективу (до 2020 года). – М.: НАУФОР, 2008. – С. 186.
5. Селезнев А.З. Если альтернатива парадигме новой индустриализации // Экономист. – 2014. – № 8. – С. 19.
6. Селезнев А.З. Контроль финансовых потоков: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С. 256, 253.
7. Соколинский В.М. Макроэкономическое регулирование: Государство и корпораций: учеб. пособие. – М.: КНОРУС, 2010. – С. 32.
8. Сухарев А.Н. Европейские институты Финансовой стабилизации создание современное состояние // Финансы. – 2014. – № 1. – С. 54.
9. Федорова Е.А. Финансовый, банковский, долговой и валютные кризисы: особенности протекания в развитых и развивающихся странах // Финансы и кредит. – 2014. – № 45. – С. 49.
10. Чернецов С.А. Проблемы развития финансовой системы Российской Федерации. – М.: Магистр, 2014. – С. 135.
11. Электронный ресурс <http://m.forbes.ru/article?id=78378>.
12. Мусеев С.Г. Возникновение и становления центральных банков: научно-популярное издание. – М.: КНОРУС, 2013. – С. 310.
13. Риарейтинг. Электронный ресурс. Режим доступа: riarating.ru/countries/20130530/610563527.html.

References

1. Crisis book (2009), p. 9.
2. Maslennikova N. (2014) Sanctions: challenges of the new reality. *Analytical Bulletin*, issue 9, September, p. 20.
3. Pishchulov V.M. (2012) European debt crisis and the single currency. *Finance and credit*, no. 43, p. 7.

4. The Russian stock market and the creation of an international financial centre (2008). The ideal model of the Russian stock market in the long term (until 2020), p. 186.
5. Seleznev A.Z. (2014) If the alternative paradigm of new industrialization. *Economist*, no. 8, p. 19.
6. Seleznev A.Z. (2010) Control of financial flows: proc. Allowance, pp. 256, 253.
7. Sokolinskiy V.M. (2010) Macroeconomic regulation: the State and corporations: proc. allowance, p. 32.
8. Sukharev A.N. (2014) The European Financial stabilization, the creation of the modern state. *Finance*, no. 1, p. 54.
9. Fedorova E.A. (2014) Financial, banking, debt and currency crises: characteristics flow in both developed and developing countries. *Finance and credit*, no. 45, p. 49.
10. Chernetsov S.A. (2014) Problems of development of the financial system of the Russian Federation, p. 135.
11. Electronic resource <http://m.forbes.ru/article?id=78378>.
12. Moiseev S.G. (2013) Emergence and establishment of Central banks: a popular scientific publication, p. 310.
13. Rerating. Electronic resource. Available at: riarating.ru/countries/20130530/610563527.html.

УДК 351.712

И.В. Шумков

аспирант кафедры государственное
и муниципальное управление,
Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации, Москва, Россия
e-mail: igor_shumkov@mail.ru

Об основах осуществления контроля и надзора в сфере государственных закупок

Аннотация

Цель работы. Исследование проблем финансового механизма государственно-частного партнерства в теории и практике.

Материалы и методы. В статье представлены аргументы, обосновывающие необходимость развития механизмов контроля и надзора при осуществлении государственных закупок в России.

Результат. Выделены и систематизированы правила осуществления контроля и надзора в сфере закупок, разграничение полномочий контролирующих органов.

Заключение. Рассмотрены сущность и формы взаимодействия при осуществлении контроля и надзора в сфере государственных закупок, даны определения содержания основных понятий системы контроля и надзора в сфере государственных закупок.

Ключевые слова: контроль и надзор государственных закупок, система контроля государственных закупок, правила осуществления контроля и надзора государственных закупок, мониторинг закупок, аудит закупок, полномочия контролирующих органов в сфере закупок.

I.V. Shumkov

postgraduate, Financial University
under the Government of the Russian
Federation Moscow, Russia
e-mail: igor_shumkov@mail.ru

About the foundations of control and supervision in public procurement

Abstract

Purpose of the work. Study of the problems of the financial mechanism of public-private partnerships in theory and practice.

Materials and methods. The article presents arguments justifying the need for the development of mechanisms of control and supervision in public procurement in Russia.

Results. Identified and systematized the rules of control and supervision in the area of procurement, the separation of powers of controlling bodies.

Conclusion. The essence and forms of interaction in the control and supervision of public procurement, given the determination of the basic concepts of control and supervision in the field of public procurement.

Keywords: control and supervision of public procurement, the controlling system of public procurement, rules of control and supervision of public procurement, monitoring in procurements, audit in procurements, functions of public control authorities in the area of procurement.

Государственный заказ еще с XVIII века применялся в качестве инструментария для проведения промышленной политики. Следует заметить, что механизм использования часто характеризовался возрастанием произвола и формализма со стороны чиновников и бюрократического аппарата, либо коррупцией среди государ-

ственных служащих, пытающихся использовать его в своих личных интересах.

Контрольные мероприятия в сфере размещения госзакупок развивались вместе с развитием системы государственного заказа. Попытки искоренить подобные злоупотребления в использовании государственного заказа нашли

свое отражение в распределении госзакупок путем проведения торгов. При этом до революционных преобразований в Российской Федерации практиковалась политика протекционизма, со сменой капиталистического на социалистический строй необходимость обозначенной политики была устранена в силу так называемого «железного занавеса». Утрата в период преобразований государственных регулирующих функций, связанных с государственным заказом, а также отказ органов власти от выполнения ранее принятых на себя обязательств сказывались на финансово-экономическом положении хозяйствующих субъектов. В этой связи можно утверждать, что развитие законодательства в части контрольных мероприятий о государственных поставках закономерно отражало ситуацию в стране и экономические трансформации, а также направленность и приоритеты государственной промышленной политики.

Закупочный механизм – жизненно важный весомый компонент национальной экономики, с помощью которого многие государства решают свои социально-экономические проблемы, а также обеспечивают проведение научных исследований, создание и внедрение новых технологий и разработок [1].

Систему контроля и надзора государственных закупок можно определить как взаимосвязанную совокупность мер по нормативно-правовому и финансово-эко-

номическому регулированию и обоснованию удовлетворения государственных нужд. Центральное место в данной системе занимает экономическая категория «государственные закупки».

Основным источником финансирования поставок товаров являются бюджетные средства, вследствие чего немаловажной задачей является контроль их рационального и целевого использования. Каждому этапу соответствуют определенные контрольные мероприятия. Потребности в закупаемых товарах должны быть экономически обоснованы. Обоснование выступает косвенным методом контроля закупки (см. рисунок).

Благодаря государственным закупкам формируются инновационные условия и качественно новые факторы для последующего воспроизводственного цикла экономического развития, определяющие прогрессивные достижения и высокую комплексную эффективность. В свою очередь контрольно-надзорные мероприятия выступают в качестве инструмента повышения качества удовлетворения государственных нужд, представляют собой механизм воздействия на процесс воспроизводства экономики с помощью обеспечения законности всех стадий закупочного процесса.

Приведем пример. В начале 2014 года Федеральное казначейство провело открытый аукцион на техническое



Финансово-экономическое содержание системы контроля государственных закупок

обслуживание своих аппаратно-программных комплексов в течение ближайших двух лет [2]. Начальная цена контракта составляла 950 млн руб. Торги выиграла фирма «Сервионика» (входит в группу компаний «Ай-Тек»), оценившая свои услуги в 912 млн руб. Во время проведения аукциона поступило и более выгодное предложение (компания «Союзинформ» заявляла о готовности оказать прописанные услуги за 907,2 млн руб.). Однако по решению тендерной комиссии она выбыла из числа участников по причине того, что один из поданных ею документов был распечатан на бланке со старым юридическим адресом. После компания «Союзинформ» обратилась с жалобой в ФАС России, которая признала жалобу обоснованной (незначительные ошибки, допущенные сотрудниками «Союзинформ» не являются основанием для решения о несоответствии его заявки требованиям аукционной документации) и предписала Федеральному казначейству отменить протокол решения комиссии и провести заново оценку заявки. Результат – контрольные мероприятия со стороны участников и ФАС России на этапе проведения аукциона помогли обеспечить равный доступ к участию в аукционе (заведомо незаконное отклонение заявки), а в последствие экономии средств федерального бюджета в размере 5 млн руб. Конечно, в масштабах страны это не большая сумма. Но таких контрактов тысячи. Только Федеральное казначейство за 2013 год разместило 50 лотов, цена которых варьируется от 60 тыс. до 2,5 млрд руб. [3].

Не менее важен контроль и на этапе планирования и обоснования закупки. Так, например, стоимость работ по государственному контракту на ремонт боевых кораблей Тихоокеанского флота, который исполнял Дальневосточный завод «Звезда», была завышена более чем на 63 млн руб. Военная прокуратура выяснила, что государственный контракт был заключен с серьезными нарушениями законодательства и возбудила уголовное дело по статье «Мошенничество в особо крупном размере». К сожалению, такая информация не становится сенсационной новостью в настоящее время: данное уголовное дело уже седьмое из числа заведенных военными прокурорами по фактом злоупотреблений на заводе «Звезда», где ремонтируют атомные субмарины [4]. Сумма ущерба государственной казне только во всех вышеупомянутых уголовных делах свыше 1 млрд руб. А если бы контроль на этапе планирования был должным образом отрегулирован, а финансово-экономическое обоснование исключало бы все способы мошенничества, возможно, таких потерь можно было избежать.

Таким образом, мы видим, что без построения эффективного механизма контроля и надзора невозможно удовлетворить нужды государства должным образом. Более того, невозможно и выделить какой-то контроль как наиболее важный (будь то контроль на этапе планирования или контроль за ходом исполнения контракта): на каждом этапе закупочного цикла должны быть свои, специальные контрольно-надзорные мероприятия, сводящие к минимуму возможные риски. Ведь неполадки в работе одной из стадий дают сбой всему

процессу проведения закупки – а, значит, ведут к потере миллиардов рублей бюджетных средств.

Направления развития контроля государственных закупок связаны с влиянием внешних и внутренних факторов. Сила и направленность их воздействий зависит от сформированных как на муниципальном, так и на региональном и федеральном уровне социально-экономических условий. Факторы развития взаимосвязаны и взаимообусловлены, соотношение силы их воздействия на результативность контроля и надзора в сфере государственных закупок динамично меняется. Государственные закупки, также обладающие способностью трансформации под воздействием факторов внешней и внутренней среды, выполняют в социально-экономическом развитии специальные функции. Грамотно выстроенная система контроля и надзора в сфере государственных закупок обеспечивает бесперебойное выполнение данных функций, повышение их результативности.

Отличительной специфической чертой контроля в сфере госзакупок является большая численность объектов контроля – участников госзакупки (это и заказчики, и исполнители, и операторы электронной площадки и др.), множественность субъектов, участвующих в управлении им, а также бюджетный характер средств его реализации.

К принципам контроля и надзора государственных закупок можно отнести следующие:

- соблюдение строгой законности в деятельности государственных заказчиков;
- достижение максимальных параметров эффективности размещения государственных закупок, согласно которым оптимальность закупки может быть посредством обеспечения конкурентных условий на рынке;
- обеспечение равных возможностей для поставщиков и справедливость. Подобное условие возможно при формировании одинаковых требований для всех участников конкурса и контроля за объективностью проведения конкурсных процедур;
- открытость процессов госзаказа, связанная с организацией действия правил транспарентности и четких механизмов, обеспечивающих соблюдение этих правил. Гласность в организации и реализации госзакупок выступает залогом обеспечения высокой эффективности расходования государственных средств при проведении закупок;
- контроль ответственности за проведение госзакупки, который предполагает и ответственность заказчика за нарушения законодательства, и эффективность проведенной закупки.

Механизм контроля государственных закупок – это совокупность ресурсов, методов, средств, инструментов и рычагов воздействия на закупочную деятельность, применяемых федеральными и региональными органами власти для достижения целей социально-экономического развития страны и отдельного региона [5]. Все составляющие этого механизма являются многоуровневыми (содержат федеральную, региональную и муниципальную компоненты). Взаимодействие всех структурных элементов механиз-

ма контроля госзакупок должно характеризоваться согласованностью, целенаправленностью и общностью.

Главным событием в развитии института государственных закупок в Российской Федерации в настоящее время стало вступление в силу 1 января 2014 года Федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд» [6], вводящего новую систему контроля всех этапов закупочного цикла.

Отметим важнейший новационный момент: раньше ФЗ-94 [7] регламентировал только один этап – выбор поставщика. Там, конечно, был налажен контроль со стороны ФАС, прокуратуры, Счетной палаты, поставщиков. Но оставшиеся вне влияния бывшего законодательства другие этапы были очень уязвимы перед различными коррупционными схемами. Теперь же, с изменением закона, регламентируется весь комплекс, вся система госзакупок, все закупочные циклы.

Законом № 44-ФЗ предусмотрено больше способов оценки эффективности осуществления госзакупок, чем Законом № 94-ФЗ. Помимо контроля в сфере закупок Закон № 44-ФЗ содержит еще и правила проведения мониторинга закупок и аудита в сфере госзакупок.

Согласно Закону № 44-ФЗ значительно изменены правила осуществления государственного и муниципального контроля в сфере госзакупок (по сравнению с правилами, установленными в ст. 17 Закона № 94-ФЗ):

– полномочия по осуществлению контроля разделены между уполномоченными органами, указанными в ч. 1 ст. 99 Закона № 44-ФЗ;

– подробно определено, каким образом должны разрешаться противоречия между результатами проверок, проведенных муниципальными, региональными и федеральными органами.

Разграничение полномочий контролирующих органов

Ранее (согласно ч. 2 и 3 ст. 17 Закона № 94-ФЗ) контроль за соблюдением законодательства о размещении заказов осуществлялся специально уполномоченным федеральным органом исполнительной власти (в настоящее время это ФАС России), а также уполномоченными органами власти субъектов РФ и органами местного самоуправления муниципального района, городского округа. Вопросы контроля за расходованием бюджетных средств не входили в сферу действия Закона № 94-ФЗ.

Закон № 44-ФЗ существенно расширил систему контролирующих органов в сфере госзакупок, включив в нее Федеральное казначейство Российской Федерации, также органы внутреннего государственного и муниципального финансового контроля. Теперь контроль в сфере закупок в пределах своих полномочий будут осуществлять следующие органы:

– ФАС России, органы исполнительной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления муниципального района (городского округа), уполномоченные на осуществление контроля в сфере закупок, Рособоронзаказ;

– Казначейство России, финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований, органы управления государственными внебюджетными фондами;

– органы внутреннего государственного и муниципального финансового контроля, определенные в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации.

Полномочия указанных органов по проведению контроля разграничены в самом Законе № 44-ФЗ. Первая группа перечисленных органов (за исключением Рособоронзаказа) будет осуществлять все виды контроля, не обозначенные в качестве исключений в ч. 5, 8 и 10 ст. 99 Закона № 44-ФЗ. Следует заметить, что порядок осуществления такого контроля детально урегулирован в ст. 99 Закона № 44-ФЗ и в целом он идентичен порядку, который установлен в ст. 17 Закона № 94-ФЗ.

Казначейство России и иные органы, указанные в ч. 5 ст. 99 Закона № 44-ФЗ, будут проверять, в частности, соответствует ли информация о предоставленных объемах финансового обеспечения информации, зафиксированной в различных документах на всех этапах осуществления закупок, начиная с планирования и заканчивая реестром контрактов. Порядок осуществления такого контроля должно будет утвердить Правительство РФ.

Органы внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля будут осуществлять контроль в целях установления законности составления и исполнения бюджетов бюджетной системы РФ в отношении расходов, связанных с закупками, а также установления достоверности учета таких расходов. Контроль они будут осуществлять в отношении:

1) соблюдения требований к обоснованию закупок при формировании планов закупок и документов, которые подтверждают обоснованность закупок;

2) нормирования в сфере закупок при их планировании;

3) определения и обоснования начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), при формировании планов-графиков;

4) применения заказчиком мер ответственности и совершения иных действий в случае нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта;

5) соответствия поставленного товара, выполненной работы (ее результата) или оказанной услуги условиям контракта;

6) своевременности, полноты и достоверности отражения в документах учета поставленного товара, выполненной работы (ее результата) или оказанной услуги;

7) соответствия использования поставленного товара, выполненной работы (ее результата) или оказанной услуги целям осуществления закупок.

Порядок осуществления такого контроля установит Правительство РФ, высшие исполнительные органы государственной власти субъекта РФ, местные администрации в соответствии с требованиями, определенными в ч. 11 ст. 99 Закона № 44-ФЗ.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что начинает выстраиваться система масштабного контроля. Разумеется, вопросов на данном этапе возникает больше, чем ответов.

Так, в планировании пока что заказчики не разбираются: как здесь осуществлять контроль, — слишком много появилось новых нюансов, которые раньше были неактуальны.

Что касается выбора поставщика, то тут все механизмы отработаны на ФЗ-94: никаких принципиальных изменений в части контроля, не предполагается. Меняются нюансы, потому что поменялся текст закона, но в целом подход останется прежним: Федеральная антимонопольная служба будет рассматривать жалобы участников.

На этапе исполнения контракта к оперативному контролю подключатся Федеральная служба финансово-бюджетного надзора и Казначейство.

Последующий контроль будет осуществлять Счетная палата. На завершающем этапе появятся аудиторы с целью проверки всей документации.

Здесь необходимо обратить внимание на один немаловажный аспект. Раньше, по ФЗ-94, был только один субъект контроля — проигравшие поставщики, которые отстаивали свои права или пытались наказать несправедливого, по их мнению, заказчика. Сейчас появляются общественные контролеры (объединения физических и юридических лиц), не являющиеся участниками конкурсного процесса. Можно провести аналогию с Законом о защите прав потребителя, по которому любой гражданин, ущемленный в своих потребительских правах, может обратиться в специальные общества защиты прав потребителя. Так и в госзакупках появятся отдельные фирмы, организации, которые будут профессионально отстаивать интересы не только конкретного поставщика, а общества в целом.

Именно так построена система государственных закупок во всех развитых странах. Во-первых, главенствует принцип: наиболее эффективный способ контроля прозрачности госзакупок — это не наказание, а профилактика. Во-вторых, общественный контроль — очень жесткий и действенный рычаг соблюдения закона.

Увеличение видов и форм контроля, на мой взгляд, необходимо расценивать как немаловажный положительный момент. Любой контроль, пока он не становится избыточным и не начинает влиять на эффективность, всегда — плюс. Ведь коррупция в мире появилась почти одновременно с возникновением общественных отношений на заре человечества. В сохранившихся с XXII века до нашей эры письменных источниках Древнего Вавилона, в записях о государственном управлении говорится о коррупции как о застарелом явлении. И как показывает всемирный опыт, самым эффективным способом борьбы с коррупцией была и остается слежка, то есть контроль. Поэтому любые дополнительные формы этого самого контроля — благо. Конечно, до тех пор, пока стоимость осуществления контроля не начинает превышать стоимость того, что крадется. Так что пять этапов закупочного цикла предпочтительнее одного.

Но для того, чтобы такой механизм заработал, необходима последовательная, комплексная работа. И здесь нет первоочередных задач. Более того, до сих пор остаются не до конца проработанными правила организации контроля госзакупок с учетом национальной практики. Требуется более четкой регламентации проблемы открытости, своевременности и доверия в области информационного обеспечения госзакупок (это касается, например, недоверия участников закупки к подаче заявке на участие в конкурсе/аукционе в электронной форме). Необходимо также наполнить сферу государственных закупок специалистами высокого уровня, это касается контроллеров, экспертов.

Литература

1. Заседание Общественной палаты РФ: «О едином информационном пространстве государственных (муниципальных) закупок»: Презентация к выступлению заместителя руководителя Федерального казначейства С.Е. Прокофьева, представленная в рамках обсуждения законопроекта, регулирующего сферу госзакупок, Москва, 16 марта 2012 г.
2. Хроника торгов // Бюллетень оперативной информации «Московские торги». — 2014. — № 3. — С. 26–27.
3. Информация сайта <http://zakupki.gov.ru/>.
4. Храмкин А.А. Другое измерение: как регулируется система госзаказа в европейских странах // Бюллетень оперативной информации «Московские Торги». — 2012. — № 14.
5. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
6. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (утратил силу 1.01.2014 г.).

References

1. The meeting of the Public Chamber of the Russian Federation: «On a single information space of the state (municipal) purchases»: Presentation of the statement made by the Deputy Head of the Federal Treasury SE Prokofiev provided in the discussion of the draft law regulating public procurement, Moscow, March 16, 2012.
2. Chronicle trading. (2014). *Bulletin of operational information «Moscow bids»*, no 3, pp. 26–27.
3. Information Site <http://zakupki.gov.ru/>.
4. Hramkin A.A. (2012) Another dimension: as a regulated system of public procurement in the European countries. *Bulletin of operational information «Moscow Trades»*, no 14.
5. Federal Law of April 5, 2013 n 44-FZ «On the contract system in the procurement of goods, works and services for state and municipal needs».
6. Federal Law of 21.07.2005 n 94-FZ «On placing orders for goods, works and services for state and municipal needs» (repealed 01.01.2014 city).

УДК 351.712

А.В. Шумкова

аспирантка кафедры государственное
и муниципальное управление,
Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации Москва, Россия
e-mail: malpro@yandex.ru

Современный механизм государственных закупок: специфика и риски

Аннотация

Цель работы. Государственные закупки представляют собой сложный рыночный механизм. Вступление в силу закона о контрактной системе существенно изменило функционирование данного механизма: его элементы, субъекты и стадии. И, если с одной стороны, цели, описанные в законе, положительны, с другой, – ряд нововведений можно назвать спорными.

Материалы и методы. Некоторые положения закона могут поставить под сомнение эффективность созданной системы организации закупок: так, в соответствии с ч. 1 ст. 56 Закона о контрактной системе не допускается возлагать на уполномоченные органы/учреждения полномочия на обоснование закупок, определение условий контракта, в т. ч. на определение ИМЦК и подписание контракта.

Результат. В данной статье автор обратился к специфике закупочного механизма на этапе реализации контрактной системы, а также возникающим в этой связи рискам.

Заключение. На данном этапе проанализирован контрактный механизм с точки зрения нововведений, специфики российских экономических реалий и возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации нового (контрактного) механизма.

Ключевые слова: государственные закупки, механизм государственных закупок, система государственных закупок, федеральная контрактная система, контрактный механизм, государственное регулирование сферы госзакупок.

A.V. Shumkova

postgraduate, Financial University
under the Government of the Russian
Federation Moscow, Russia
e-mail: malpro@yandex.ru

Modern mechanism of public procurement: specifics and risks

Abstract

Purpose of the work. Public procurement is a complex market mechanism. Entry into force of the contract system has significantly changed the functioning of this mechanism: its elements, actors and stage. And, if on the one hand, the objectives described in the law positive, on the other, – a number of innovations can be called controversial.

Materials and methods. Some provisions of the law may call into question the effectiveness of the established system procurement: in accordance with Part 1 of Article 56 of the Law on the contract system is not permitted to impose on the competent authorities/agencies authorized to study the procurement to determine the conditions of the contract, including to determine non-profit organizations and signing of the contract.

Results. In this article, the author appealed to the specifics of the procurement mechanism in the implementation phase of the contract system, as well as emerging risks in this regard.

Conclusion. At this stage, analyzed contractual arrangements in terms of innovation, the specifics of Russian economic realities and possible risks that may arise in the implementation of the new (contract) mechanism.

Keywords: Procurement mechanism, state procurements, Federal Contract System, public administration, regulation of public procurement.

Большая часть положений Федерального закона о контрактной системе [1] вступила в силу 1 января 2014 г., но для отдельных норм предусмотрены более поздние сроки вступления в силу. Полностью Закон № 44-ФЗ начнет действовать с 1 января 2017 г. При этом многие из его положений могут быть применены только после принятия необходимых подзаконных актов, из которых на сегодняшний день принято около половины. Согласно установленному Правительством РФ плану мероприятий по реализации Закона № 44-ФЗ все необходимые подзаконные акты должны быть приняты до октября 2015 г. [2]

В силу вышеперечисленных обстоятельств по-настоящему оценить, положительный и отрицательный эффекты, мы сможем только после 2017 года. На данном этапе проанализируем контрактный механизм с точки зрения нововведений, специфики российских экономических реалий и возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации нового (контрактного) механизма.

В числе положительных моментов, которые принес с собой Закон о контрактной системе, выделим следующие (именно они помогают заказчикам в большей мере достичь целей эффективного обеспечения государственных и муниципальных нужд):

1. Закрепление прав и обязанностей всех сторон контракта, всех субъектов контрактных отношений (в то время, как Закон № 94-ФЗ [3] регламентировал процедуры поведения заказчика во время размещения заказа).

2. Внедрение таких инструментов как планирование, обоснование и нормирование закупок; их слаженная работа уже на этапе планирования поможет проследить за тем, что собирается закупить тот или иной орган государственной власти (муниципальный орган, другое государственное учреждение) и с какой целью он совершает закупку.

3. Введение антидемпинговых мер.

4. Предоставление права осуществления закупок работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту крупных объектов с помощью конкурсных процедур.

5. Обязательное привлечение экспертов и экспертных организаций (ст. 41). В законе обозначено, когда при проведении закупок в обязательном порядке должны привлекаться внешние эксперты на этапе приемки. Эта приемка состоится только после того, как будет готово экспертное заключение, что продукция соответствует прописанному в контракте критериям. Конечно, использование экспертов хорошо в разумных пределах: вряд ли стоит их привлекать, чтобы, к примеру, закупить 10 килограммов яблок для школы. Но как мера снижения коррупционных рисков экспертиза закупки нужна.

6. Общественный контроль (ст. 102). В целом сейчас общественный контроль осуществляют граждане, общественные объединения и НКО. Они могут направлять свои предложения и жаловаться в правоохранительные органы и суд. Отныне запросы общественных контролеров являются обязательными для ответа со стороны государственных органов. Таким образом, чистота закупок теперь не только под при-

стальным вниманием участников процедур, которые проиграли, но и сторонних людей с твердой гражданской позицией.

Приведем пример из практики. Федеральное государственное бюджетное учреждение «Дальневосточное управление по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды» разместило документы о закупке нового внедорожника Nissan Patrol стоимостью 3,07 млн руб. Закупка от синоптиков была приостановлена в связи с жалобой общественников, поступившей в Хабаровское УФАС: государственным организациям запрещено покупать автомобили иностранного производства [4].

7. Далее стоит отметить определение конкретных лиц, ответственных за закупку, создание контрактных служб и контрактных управляющих. Новый механизм предусматривает создание контрактной службы заказчика, совокупный годовой объем закупок которых превышает 100 млн руб. [5]. Если же годовой объем закупок не превышает данной суммы, и отсутствует контрактная служба, заказчик должен назначить контрактного управляющего.

Ранее превалировал фактор размытой ответственности: один отвечал за подготовку документации, другой – за техническое задание, третий – за исполнение контракта, четвертый – за условия поставки. Получается, отсутствовало лицо, ответственное за результат. Контрактный механизм предполагает четкое фиксирование ответственности: кто отвечает за закупки – контрактная служба и контрактные управляющие. Персональная ответственность за конечный результат в любом случае должна ограничить безалаберность.

Немаловажен и факт, что работники контрактной службы, контрактный управляющий должны иметь высшее образование или дополнительное профессиональное образование в сфере закупок.

8. Банковское сопровождение контрактов (ст. 35) – важный момент, касающийся многомиллиардных контрактов, больших стратегических закупок. В таких случаях назначается банковское сопровождение: исполнитель по этому контракту, если он хочет его исполнять, обязан перевести все свои счета в определенный банк. Эта мера не позволяет деньгам уходить в офшоры, а также обеспечивает дополнительный финансовый контроль со стороны банков по крупным государственным контрактам. Если же желание открывать свои финансовые потоки отсутствует, то нет возможности претендовать на большой контракт. Таким образом, государство себя защищает достаточно эффективно. (При закупках для федеральных нужд банковское сопровождение применяется при контрактах свыше 10 млрд руб. (в некоторых случаях – свыше 15 млрд руб.)) [6].

Что касается современных закупочных реалий, в России отсутствует единая официальная концепция организации системы закупок для государственных и муниципальных нужд. Вследствие этого на территории страны возникло широкое разнообразие самостоятельных форм такой организации.

Более того, во многих субъектах РФ ряд нововведений (например, таких как планирование, общественное обсуждение крупных закупок) уже существовали и до внедрения контрактного механизма.

Однако во многих российских регионах еще до вступления в силу Закона № 94-ФЗ [7] практиковалось создание органа, уполномоченного и ответственного за размещение госзакупок. Так, в Красноярском крае, данный орган появился еще в 2003 году – служба государственного заказа Красноярского края – в дальнейшем реорганизованная в агентство, и централизующая на сегодня 685 заказчиков [8]. Что привело к снижению количества краевых служащих, занимающихся размещением госзакупок и ежегодной экономии для бюджета около 700 млн руб. [9, с. 44]; минимизации количества нарушений действующего законодательства в сфере размещения заказа в связи с высоким уровнем профессионализма специалистов уполномоченного органа; ужесточение финансовой дисциплины за счет минимизации авансов по контрактам, запрета на приобретение товаров за наличные средства; а также к консолидации информации о размещении заказов в одном органе исполнительной власти, что позволяет оперативно и достоверно вести учет и формировать отчетность о размещении госзакупок на территории края.

Передача полномочий позволяет не проводить множество одинаковых процедур. Ведь в соответствии с законом каждый детский сад, например, может проводить закупки сам. Но через уполномоченные органы, учреждения, можно сделать так, что детсады не будут ничего закупать для себя, а ограничатся отправкой в городское или областное управление образования заявки — что им нужно, в какие сроки и какого качества, — и управление само проводит все необходимые процедуры. Антикоррупционный эффект здесь налицо: один орган контролировать намного легче, чем те же 15–20 детских садов.

С другой стороны, некоторые положения Закона могут поставить под сомнение эффективность созданной системы организации закупок: так, в соответствии с ч. 1 ст. 56 Закона о контрактной системе не допускается возлагать на уполномоченные органы/учреждения полномочия на обоснование закупок, определение условий контракта, в т.ч. на определение НМЦК и подписание контракта.

Запрет на возложение функций определения условий контракта, в т.ч. на определение НМЦК, на мой взгляд, можно считать довольно рискованным. Ведь с точки зрения эффективности проведения централизованных закупок при проведении торгов для нужд сотен заказчиков одного региона невозможно учесть требования каждого заказчика, проверить корректность расчета НМЦК.

Целесообразным считаю снятие данного ограничения и наделение уполномоченного органа правом самостоятельного определения основных условий контракта, обоснования начальной (максимальной) цены контракта.

Среди основных целей принятия Закона о контрактной системе было продекларировано изменение подхода к определению исполнителя контракта. Перечень возможных процедур расширен таким образом, что заказчик может определить наиболее адекватный метод оценки предложений участников в зависимости от предмета закупки. Открытый одноэтапный конкурс определен как основной способ выбора исполнителя (что соответствует рекомендациям ЮНСИТРАЛ и мировой практике в целом). А электронный аукцион, согласно пояснительной записке к закону, сохраняется только для закупок простых, типовых товаров.

Однако новый перечень товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме, утвержденный распоряжением Правительства РФ от 31.10.2013 № 2019-р, незначительно отличается от прошлой редакции, действовавшей еще при Законе № 94-ФЗ. При этом данный перечень включает ряд позиций, при закупке которых для многих заказчиков наименьшая цена является не единственным значимым критерием при выборе поставщика.

Получается, что в ситуации невозможности проведения процедур конкурса для большинства закупок, нецелесообразности проведения запросов котировок (ввиду усложнения процедур их проведения), а также ограниченного перечня случаев проведения запросов предложений электронный аукцион все же остается основным способом определения поставщика.

Полагаю, что необходимо предоставить заказчикам большую свободу в вопросе выбора поставщика, руководствуясь заданными результатами осуществления конкретной закупки.

Более того, большое количество норм, которые сегодня прописаны в документе, допускают неоднозначное толкование. Процесс планирования регулируется отдельными приказами Минэкономки. Есть регулирующий нормативный акт, он ссылается на другой, а тот на третий. Сопоставить заказчикам все вместе очень сложно.

Некоторые опасения вызывает пункт о том, что общественные объединения, осуществляющие общественный контроль, обязаны сохранять конфиденциальность информации, которую они получили в ходе контроля. Также есть некие риски в том, что некоммерческим организациям можно обжаловать через суд результаты торгов. Это может привести к тому, что появится большое количество некоммерческих организаций по контролю за госзаказом, которые захотят шантажировать и участников, и поставщиков.

Резюмируя, необходимо отметить, что мер, повышающих прозрачность и эффективность работы контрактной системы, в Федеральном законе № 44-ФЗ довольно много. Конечно, это не означает, что создана идеальная система, где мошенничество не будет существовать совсем. Но все возможные предпосылки пассивной или полупассивной защиты против коррупции предусмотрены:

– сформулирован системный и ориентированный на результат подход к публичным закупкам;

– вводится контроль за госзакупками на всех этапах от планирования до реализации;

– появилась сложная методика обоснования цены. Если раньше просто указывалось, что цена должна быть обоснована, то прописан сам механизм. Любой гражданин может зайти на сайт госзакупок и посмотреть – вот заказчик хочет автомобиль по такой-то цене. Почему не дешевле? Здесь же есть конкретные предложения от конкретных дилеров. Далее приведены соответствующие расчеты, которые тот же гражданин с легкостью перепроверит. А если возникнут сомнения, он смело может обращаться с жалобой в контролирующие органы;

– провозглашен принцип материального обеспечения заявки, который позволяет отсеять на начальном этапе те мелкие фирмы, которые по определению не могут выполнить заказ как полагается;

– система становится в большей мере подотчетной обществу, провозглашаются принципы открытости, конкуренции и профессионализма;

– отдельно оговаривается допуск в систему госзакупок предприятий уголовно-исполнительной системы, организаций инвалидов, субъектов малого предпринимательства.

Научная мысль и научное сообщество может и должно противодействовать мошенничеству в системе госзакупок. То, что сейчас активно внедряются модели результативности и эффективности закупок, инструментарий (в том числе электронный), способствующие повышению прозрачности закупочного механизма, 10–15 лет назад возможные только на семинарах, заслуга науки. Она готовит почву, на которой произрастают потом положительные системы и начинают реализовываться ясные и логичные вещи. И главный момент: ее неопределимая заслуга в том, что научная мысль формирует идеологию, конструктивное миропонимание. Идеология сформирована, цель поставлена – создание эффективного контрактного механизма, охватывающего полный цикл государственных закупок. И благодаря принятой концепции, появляется шанс впоследствии выправить сложившуюся ситуацию и постепенно, элементарно достроить нынешние хаотичные закупки до работоспособной системы управления контрактацией.

Литература

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров,

работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

2. «План мероприятий по внедрению контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд на 2014 год» утвержден Постановлением Председателя Правительства РФ № 4167п-П13 от 30 июня 2014 г.

3. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (утратил силу 01.01.2014 г.).

4. Третейский пат. Официальное издание мэра и Правительства Москвы «Московские торги». 2014. № 3.

5. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России) от 29 октября 2013 г. № 631 «Об утверждении Типового положения (регламента) о контрактной службе».

6. Постановление Правительства Российской Федерации от 20 сентября 2014 г. № 963 «О банковском сопровождении контрактов».

7. Кипнис Д. М. «Опыт построения системы госзакупок Красноярского края» // Госзакупки.ру. 2014. № 3.

References

1. The Federal Law of April 5, 2013 N 44-FZ «On the contract system in the procurement of goods, works and services for state and municipal needs».

2. «Action Plan for the implementation of the contract system in the procurement of goods, works and services for state and municipal needs for 2014» approved by the Decree of the President of the Government of the Russian Federation N 4167p-P13 of 30 June 2014.

3. Federal Law of 21.07.2005 N 94-FZ «On placing orders for goods, works and services for state and municipal needs» (repealed 01/01/2014 city).

4. The arbitration pat. The official publication of the Mayor and Government of Moscow «Moscow bids» 2014. N 3.

5. Order of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation (Russian Ministry of Economic Development) on October 29, 2013 N 631 «On Approval of Standard Regulations (Regulations) of contract service»

6. Resolution of the Government of the Russian Federation on September 20, 2014 N 963 «On the banking support contracts»

7. Kipnis D. M. (2014) The experience of building a system of procurement of the Krasnoyarsk Territory. *Goszakupki.ru*. N 3.

УДК 338

Г.Г. Чахкиев

кандидат экономических наук,
доцент кафедры корпоративное
управление, Финансовый
университет при Правительстве РФ

М.Г. Шахзадянц

студент факультета
государственное и муниципальное
управление, Финансовый
университет при Правительстве РФ

Ш.Ш. Азизов

студент факультета
государственное и муниципальное
управление Финансовый
университет при Правительстве РФ

Альтернативные предложения по антикризисному плану Правительства Российской Федерации

Аннотация

Цель работы. В работе предельно ясно описана существующая программа антикризисного плана Правительства РФ.

Материалы и методы. Отмечены положительные стороны антикризисного плана, и подробно описаны недостатки.

Результат. В противовес недостаткам даны авторские предложения по улучшению действующей системы в различных сферах, в том числе касающиеся взаимодействия власти и бизнеса.

Заключение. Нынешний антикризисный план неэффективен.

Ключевые слова: кризис, антикризисный план Правительства РФ, альтернативные предложения, взаимодействие с бизнесом, бюджет, финансы.

G.G. Chakhkiev

candidate of economic Sciences,
associate Professor of corporate
management, Financial University
under the Government of the Russian
Federation

M.G. Shakhzadyanz

student of the faculty of state and
municipal management, Financial
University under the Government of
the Russian Federation

Sh.Sh. Azizov

student of the faculty of state and
municipal management, Financial
University under the Government of
the Russian Federation

Alternative proposals on crisis plan The Government Of The Russian Federation

Abstract

Purpose of the work. In the work very clearly described the existing programme of anti-crisis plan of the Government of the Russian Federation.

Materials and methods. Noted positive aspects of the anti-crisis plan, and described disadvantages.

Result. In contrast to the shortcomings of the author gives suggestions for improving the current system in various fields, including those concerning the interaction between government and business.

Conclusion. *The current anti-crisis plan ineffective.*

Keywords: *crisis, anti-crisis plan of the Government of the Russian Federation, alternative proposals, interaction with business, budget, and Finance.*

Относительно недавно, Правительством РФ был предложен антикризисный план. Он состоит из 60 пунктов, для многих из этих пунктов определенные ведомства должны будут подготовить проекты законов или постановления правительства. Хотелось бы отметить то, что все это должно быть выполнено в очень сжатые сроки. Задача данной работы будет состоять в конструктивной критике существующего антикризисного плана, и предложить ему альтернативу.

Изучив данное постановление мы пришли к выводу, что оно эффективно лишь на 50%. Естественно, такое заявление требует объяснения: на наш взгляд оно действительно, лишь в качестве «лекарства», которое может снять симптомы на время, но не излечить саму болезнь, а возможно и навредить. Под «болезнью» подразумевается ухудшающаяся экономическая и политическая ситуация в России. Что касается самого плана, то практически на каждый третий пункт антикризисного плана будут выделяться средства из федерального бюджета, но суммы не указаны даже в половине из них. На его реализацию потребуется практически 2,3 трлн руб.

По самому «Антикризисному плану Правительства РФ», не становится ясно с какой именно кризисной ситуацией он призван бороться. Дмитрий Анатольевич Медведев заявил, что он видит явные причины кризиса: проблемы в структуре экономики, явное снижение цен на нефть и конечно же санкции Запада, которые оказывают заметные негативные воздействия на нашу экономику.

В плане есть такой пункт: «поддержка импортозамещения и экспорта по широкой номенклатуре несырьевых, в том числе высокотехнологичных, товаров». Из этого можно сделать вывод, что первой структурной проблемой в экономике является сырьевая ориентация экспорта, а второй – высокая доля импорта. Сложно поверить, что в нашей огромной стране найдутся те, кто за несколько месяцев смогут «поставить на ноги» производство продукта, который импортируется. Мало того, что данное предприятие требует долгого и кропотливого труда, так еще и на внушительные финансовые вливания. Особо стоит отметить, что отраслевые программы импортозамещения собираются готовить неспешно. К 1 апреля 2015 года возможно будут готовы акты об утверждении программ, а внесение актов, направленных на реализацию этих программ, вообще придется ждать к 1 июля 2015 г. То есть нет как средств, так и самих программ.

О проблемах и недостатках данного плана можно говорить очень много и долго, но хотелось бы перейти непосредственно к нашему авторскому видению выхода России из кризиса. Изучив данный документ, становится понятно, что государство в очередной раз наступает на одни и те же грабли, оно финансирует то, что в этом не нуждается. Необходимо давать ресурсы реаль-

ному сектору экономики, а не банкам и крупным корпорациям, которые и так имеют государственную поддержку. По нашему мнению это должно быть главной целью в антикризисном плане.

В 2014 году ставка по кредитованию предприятий составляла порядка 15%, в нынешнем 2015 году она приближается к отметке 35%, что недопустимо, так как многие компании просто разорятся на этом. Надо снизить ставку кредитования для организаций. Возможно, было бы эффективно дать малым предприятиям, так называемые 2-х летние налоговые каникулы. Не только тем, которые будут зарегистрированы, но и уже зарегистрированным компаниям.

Существует проблема по использованию резервных средств. И поэтому необходимо пересмотреть рациональность их использования. Из выделяемого 1 трлн руб. на «докапитализацию банков» порядка 600 млрд руб. вернуть в бюджет, оставшиеся средства вместе с 500 млрд руб. из «Фонда национального благосостояния» пустить на инвестиции.

Как средством пополнения бюджета можно воспользоваться отменой «налогового маневра» и перейти к тем ставкам, пошлинам на газ, нефть, которые были в прошлом году. Это в первую очередь дополнительные вливания в бюджет, только если нефть будет стоить 50 долл. США за баррель, что сейчас мы с вами и наблюдаем. Это позволит внести в бюджет на 350 млрд руб. больше, нежели если этот пункт будет действовать.

Нужно пересчитать бюджет с учетом: инфляции, падения рубля и цен на нефть. Рассчитать реальные доходы, причем и то и другое сделать в рублевом эквиваленте. По словам министра финансов, поступления в бюджет сократятся на 4 трлн руб., но их можно компенсировать. Потерю части дохода из-за цен на нефть можно компенсировать ростом доллара к рублю, а спад экономики, о котором нам говорят в Министерстве финансов РФ, можно будет компенсировать доходами с помощью большой инфляции.

Если немного подумать о деньгах, которые были выделены кому-либо на какие-либо нужды, но не реализованы, то в голову приходит «Агентство кредитных гарантий», которое в прошлом году получило 50 млрд руб. на освоение малого бизнеса. Малая их часть была потрачена, а оставшиеся 40 млрд руб. лежат в банках, и их определенно нужно вернуть в бюджет. Прошел год, а им так и не нашли применение. То есть, по нашему мнению, хорошей и полезной практикой будет возврат средств бюджет, если они не нашли своего целевого применения.

Так же стоит рационализировать расходы путем пересмотра целевых затрат. То есть, по сути, стоит радикально пересмотреть бюджет. В очередной раз в бюджет входят порядка 200 млрд руб., которые пойдут на повышение уровня достатка государственных служа-

щих, хотя эти средства можно было бы пустить на те же инвестиции.

Расходы на инвестиции также нуждаются в оптимизации, но без их сокращения. Главной задачей в этом направлении развития – использование средств бюджета в целях стимулирования развития реального сектора экономики, чтобы создать новые рабочие места. Обязательно нужно проанализировать все статьи бюджета, в которых прописаны инвестиционные расходы, проведя своего рода инвентаризацию.

На сегодняшний день, ЦБ РФ проводит весьма невыгодную финансово-кредитную политику. Ставка рефинансирования совсем недавно достигала 17%, на данный момент она равна 15%. При этом, в планах правительства весьма объемная программа докопитализации банков, практически на 1,5 трлн руб. Похоже что, Центральный банк РФ пытается сжать денежную массу за счет увеличения ключевой ставки – и при этом предоставляет банкам 1,5 трлн руб. Но предоставляет их совершенно бесплатно, а не по ставке рефинансирования. Это представляется следующим образом: экономика получит «дорогие» деньги, а банкам достанутся бесплатные.

Хотелось бы также выделить государственную поддержку. Стоило бы существенно сократить данную статью расходов за счет некоторых крупных компаний. Подобный шаг позволит облегчить нагрузку на бюджет. В пример, можно привести ОАО «РЖД», во главе с Якуниным Владимиром Ивановичем. Изучив статистические данные, был сделан вывод, что доходы этой компании растут ежегодно в среднем на 2,7%, на протяжении 4 лет. Действительно хороший показатель, если бы не одно но. Объемы государственной поддержки, которую оказывает государство «РЖД» так же растут ежегодно, приблизительно на 2,1%. Если у компании все хорошо, ее доходы ежегодно растут, то спрашивается, зачем оказывать ей финансовую поддержку? Я считаю эти средства, выделяемые из бюджета, излишествами для компании и они ей не нужны.

Далее мы хотели бы затронуть тему набирающие обороты у нас в стране – франчайзинг. Как такового закона, регулирующего данный вид деятельности, нет. Хотя его стоило бы ввести, чтобы в числе прочего оградить честных предпринимателей от недобросовестных компаний. Нужно ввести основные понятия и закрепить их законодательно, основываясь на международном опыте.

Почему мы затронули эту сферу бизнеса? Потому что она является перспективна как для компаний, так и для государства, которому по нашему плану, и стоило бы перевести своё внимание в эту сторону и направить сэкономленные средства на инвестирование своего рода «малого государственно-частного партнерства». То есть мы предлагаем государству инвестировать в частных предпринимателей (можно, например, устраивать конкурсы на получение инвестиций), у которых впоследствии будет наибольшее количество общественных благ и, конечно, прибыли.

Что касается малого и среднего бизнеса, то здесь необходимы радикальные изменения. Во-первых, создание специального комитета, который оказывал бы поддержку малому и среднему бизнесу. Средства в этот комитет поступали бы из бюджета субъекта. Во-вторых, недопущение новых налогов или увеличения старых, что весьма пагубно сказалось бы на финансовом положении. В-третьих, разработка специализированных государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства с гарантированным защищенным финансированием за счет бюджета субъекта.

В последнее время можно было заметить, насколько часто ЦБ РФ отзывает лицензии у коммерческих банков. Многие юридические лица владеющие малым или средним бизнесом, открывают расчетные счета в небольших банках, так как обслуживание в них в разы дешевле, чем в крупных. Средства, которые располагаются на этих счетах идут в основном на выплату заработных плат. Приостановка деятельности банка, вынуждает работодателей перейти на так называемые «серые» схемы выплаты заработной платы, чтобы уменьшить свои убытки, а так же нарушаются права рабочих. В таком случае нужно установить дополнительные государственные гарантии о выплате или возможном подпадании страховых выплат.

Говоря о государственных закупках, стоило бы разрешить проводить их на суммы до 50 млн руб., без конкурса, не превышая установленные цены, но только для отечественных производителей. Компании-производители допускать к тендерам напрямую, без посредников, так возможно уменьшится уровень коррупции в данной сфере.

Говоря о здравоохранении нельзя не учесть, что расходы на содержание и развитие отрасли сокращаются. При планируемом в 2015 году росте расходов бюджетной системы в целом на 11,5% рост расходов на здравоохранение отстает и составляет 8,5%. Доля расходов из всех источников в расходах бюджетной системы сокращается с 9,4% в 2014 году до 9,2% в 2015 году.

Как то кардинально изменить картину без крупных финансовых вливаний нет возможности, поэтому предлагаются варианты, которые возможно сохранят существующий уровень. Первое, что нужно сделать – увеличить финансирование отрасли, отменив дотацию Федеральным фондом ОМС Федерального бюджета в размере 140 млрд руб. В дальнейшем профинансировать высокотехнологичные виды медицинской помощи непосредственно из федерального бюджета.

В сфере ЖКХ у нас тоже не все хорошо. Поэтому можно предложить, определенные способы воздействия, при которых возможно не будет увеличиваться объём расходов на ЖКХ. Нужно срочно внести в законодательство изменения, которые обеспечивают предоставление жилищных субсидий всем гражданам, у которых расходы на оплату жилищно-коммунальных услуг превышают 10% от доходов семьи. Заморозить тарифы на услуги естественных монополий и жилищно-коммунальные услуги на следующем уровне: индекс инфляции минус

5%. Ввести мораторий на требование обязательности установления приборов учета воды и тепла.

Все вышеуказанное я считаю, основными аспектами, которые нужно учесть при разработке альтернативного антикризисного плана. Считаю, нынешний антикризисный план неэффективным.

Литература

1. Вайсблат Б.И., Новиков А.В., Новикова Т.Е. Методика прогнозирования экономических показателей для формирования антикризисного производственно-финансового плана предприятия // Вестник транспорта Поволжья. – 2014. – № 1 (43). – С. 85–90.
2. Файншмидт Е.А. Зарубежная практика антикризисного управления: учебное пособие. Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (Институт менеджмента). 2012. – 259 с.
3. Любомудров Д.В. Атакующие стратегии для России. Инициативы XXI века. – 2010. – № 1. – С. 41–45.
4. Овсянников С.В. Антикризисная плановость как основа использования механизма предупреждения банкротства промышленных предприятий // Российское предпринимательство. – 2012. – № 9. – С. 48–53.
5. Круглова Н.Ю. Антикризисное управление: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2009. – 512 с.
6. Науменко Т.В. «Четвертая власть» как социологическая категория // Credo new. – 2007. – № 2. – С. 9.
7. <http://government.ru/docs/16639/> План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году.

8. <http://www.rg.ru/2015/02/02/plan-dok.html> Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 г. № 98-р г. Москва.

References

1. Vaysblat B.I., Novikov V.A., Novikova T.E. (2014) Methods of forecasting economic indicators for the formation of anti-crisis production and financial plan of the enterprise. *Bulletin of transport of the Volga region*, no. 1 (43), pp. 85–90.
2. Faynshmidt E.A. (2012) Foreign practice of crisis management: a training manual. Moscow state University of Economics, statistics and Informatics (Institute of management), p. 259.
3. Lyubomudrov D.V. (2010) Attack strategy for Russia – Initiatives of the XXI century, no. 1, pp. 41–45.
4. Ovsyannikov S.V. (2012) Crisis regularity as the basis of the mechanism of the prevention of bankruptcy of industrial enterprises. *Journal of Russian entrepreneurship*, no. 9, pp. 48–53.
5. Kruglova N.Yu. (2009) Crisis management: a training manual, p. 512.
6. Naumenko T.V. (2007) «Fourth power» as a sociological category. *Credo new*, no 2, p. 9.
7. <http://government.ru/docs/16639/> the Plan of priority measures for the sustainable development of economy and social stability in 2015.
8. <http://www.rg.ru/2015/02/02/plan-dok.html> the Order of the Government of the Russian Federation of 27 January 2015, No. 98-r Moscow.

УДК 339.138

А.А. Фролова
аспирант, Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы
e-mail: Anna.Garanina@ascgroup.ru

Особенности маркетинговых и стратегических PR-коммуникаций на рынке авторитейла

Аннотация

Цель работы. В последнее время в условиях нарастания кризисных явлений в российской экономике среди эффективных рыночных инструментов, которые используют при продвижении различных товаров и услуг на автомобильном рынке возрастает доля «паблик рилейшнз» (PR).

Материалы и методы. Рассмотрены макроэкономические факторы, оказывающие влияние на развитие авторитейла в России.

Результат. В материалах публикации оценивается экономический аспект кризисных явлений, сложившихся под влиянием геополитических факторов на современном рынке авторитейла России.

Заключение. Автор прогнозирует перспективы развития авторитейла, используя оптимистический и базовый сценарии, и пытается найти точки роста.

Ключевые слова: автомобильный рынок, клиенты, заказчики, сотрудники, партнеры, потребители, рыночные инструменты анализа, планирования и прогнозирования.

A.A. Frolova
graduate student of the Moscow
Academy of Entrepreneurship under
the Government of Moscow
e-mail: Anna.Garanina@ascgroup.ru

Features of marketing and strategic PR-communications market autoretail

Abstract

Purpose of the work. Recently, the growing crisis in the Russian economy among the efficient market instruments that are used in the promotion of various goods and services in the automotive market is increasing the share of «public relations» (PR).

Materials and methods. We consider macroeconomic factors influencing the development of the car market in Russia.

Results. The materials of the publication estimated the economic aspect of the crisis, formed under the influence of geopolitical factors on the market today autoretail Russia.

Conclusion. The author predicts the development prospects of the car market, using the optimistic and the baseline scenario, and tries to find points of growth.

Keywords: automotive market, clients, customers, employees, partners, customers, market analysis tools, planning and forecasting.

В последнее время в условиях нарастания кризисных явлений в российской экономике среди эффективных рыночных инструментов, которые используют при продвижении различных товаров и услуг на автомобильном рынке возрастает доля «паблик рилейшнз» (PR). Связи с

общественностью («паблик рилейшнз» или PR) изучены в работах как зарубежных (С. Блэк, Р. Харлоу, Р. Крайтер, D. W. Wregg, F. Ronneiberg, J. Baskin, C. Aronoff, R. Haywood, K. Marion, A. Rene, D. Newsom, D. Kruckeberg и др.), так и отечественных авторов (Г.Г. Почепцов, П.

Шикаев, А. Матвейчук, А.С. Попов, И.П. Викентьев, И.В. Крылов, А.Н. Чумиков, И.В. Алешина и др.).

Паблик рилейшнз (PR) – это «искусство и наука достижения гармонии посредством взаимопонимания, основанного на правде и полной информированности». Р. Крайтер рассматривает паблик рилейшнз как «деятельность, предназначенную для создания и поддержки благоприятных отношений между организацией и различными видами ее публики».

По определению Института общественных отношений Великобритании «паблик рилейшнз (PR) – это планируемые продолжительные усилия, направленные на создание и поддержание доброжелательных отношений и взаимопонимания между организацией и общественностью». Наиболее полное определение термина «паблик рилейшнз» дается в «Webster New International Dictionary»: «паблик рилейшнз – это содействие установлению взаимопонимания и доброжелательности между личностью, организацией и другими людьми, группами людей или обществом в целом посредством распространения разъяснительного материала, развития обмена (информацией) и оценки общественной реакции». В отечественной литературе встречаются такие варианты перевода как «развитие общественных связей (П. Шикаев), «общественное взаимодействие» (А. Матвейчук), «создание управляемого образа» (И.П. Викентьев), «формирование деловой репутации» (И.В. Крылов), «связи с общественностью» (А.Н. Чумиков) и др.

Рыночные инструменты используют PR в качестве эффективного средства продвижения, т.к. исходя из их – это продвижение на рынке компании, а не товара, посредством ориентированности на более широкую аудиторию – лиц, организаций или групп организаций, которые имеют интерес к развитию компании и способны влиять на него.

PR на остро конкурентном автомобильном рынке ставит определенную цель – достижение согласия, честного диалога на рынке и предпочитает методы, подразумевающие максимальную открытость во взаимоотношениях, прежде всего со своей «общественностью» – своими клиентами, заказчиками, сотрудниками, партнерами, потребителями.

В статье мы анализируем и попытаемся расширить спектр задач, которые коммерческая организация по продаже автомобилей решает с помощью рыночных инструментов анализа, планирования и прогнозирования, используя PR. Проанализируем сложившуюся ситуацию в настоящее время.

2014 год был сложным и экономически противоречивым для автомобильной индустрии. Динамику автомобильного рынка России в этом году определяло множество факторов, некоторые из которых будут оказывать существенное влияние на развитие рынка и в его перспективе.

По результатам 2014 года продажи легковых автомобилей в России снизились на 10% в количественном выражении. В долларовом выражении рынок сократился на 16%, в то время как в рублевом выражении вырос на 2%.

Существенное влияние на авторынок оказывала неопределенность геополитической ситуации, ослабление курса рубля, повышение цен на автомобили и ставок по автокредитам.

В динамике рынка в 2014 г. можно выделить 3 этапа:
– Замедление показателей развития в 1 квартале 2014 года в связи с окончанием программы льготного автокредитования.

– Падение продаж в середине года вследствие неопределенности, связанной с введением санкций и ухудшением политических отношений с рядом стран.

– Ажиотажный спрос на новые автомобили в 4 квартале 2014 года на фоне обесценения рубля и ожидаемого повышения цен.

Одним из ключевых аспектов, оказавшим влияние на авторынок в 2014 г. и определяющим ситуацию в 2015 г., является значительное ослабление курса рубля. Обесценение рубля по отношению к доллару и евро в 2014 г. составило 99% и 67%, соответственно. Южнокорейская вона и японская йена укрепились к рублю на 93% и 77%, соответственно. Как следствие, в течение всего 2–3 месяцев произошел резкий скачок рублевых цен на автомобили.

Учитывая ослабление рубля, автопроизводители были вынуждены скорректировать рублевые цены на продаваемые в России автомобили. Большинство брендов корректировали цены в несколько этапов, пытаясь найти баланс между необходимостью минимизировать убытки и удовлетворить спрос. Ключевые аспекты, учитываемые при установлении новой цены: динамика курса рубля к основной валюте производителя, уровень локализации производства в России и стратегия бренда.

Рост цен на автомобили, зафиксированный в конце 2014 года, продолжается в 2015 году. По отдельным производителям этот показатель уже составил десятки процентов. При этом банки ужесточили условия получения автокредитов, а страховые компании увеличили тарифы по ОСАГО и КАСКО. Вместе с обесценением рубля выросли и другие статьи расходов по обслуживанию автомобилей. Как следствие, владельцы автомобилей и будущие покупатели стали обращать все большее внимание не только на бренд и характеристики автомобиля, но и на стоимость владения им.

Исходя из проведенного анализа, мы можем выстроить прогноз развития автомобильного рынка России на 2015 год и дальнейшую перспективу. Так, ключевые факторы, которые будут определять развитие рынка автомобилей в России в 2015 г. следующие:

- Геополитическая ситуация.
- Цена на нефть.
- Курс рубля по отношению к другим валютам.
- Ситуация на рынке автокредитования.
- Государственная поддержка (стимулирование рынка).

Макроэкономическая нестабильность продолжит определять сложную ситуацию в автомобильной индустрии в 2015 г.

Это, прежде всего, снижение темпов роста экономики, рост инфляции, сильное ослабление рубля к дру-

Макроэкономические факторы, оказывающие влияние на развитие авторынка в России

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г. оценка	2015 г. прогноз	Источник прогноза
ВВП	3,4%	1,3%	0,6%	-3,5%	Консенсус-прогноз*
Инфляция	6,6%	6,5%	11,4%	11,6%	Консенсус-прогноз*
Курс доллара США к рублю (среднегодовой)	31,1	31,9	38,6	63,4	Консенсус-прогноз*
Курс евро к рублю (среднегодовой)	39,9	42,4	60,0	72,4	Консенсус-прогноз*
Средняя цена на нефть марки Brent, долл. США / баррель	98,4	99,7	96,0	65,0	Консенсус-прогноз*
Реальные располагаемые доходы	4,6%	4,0%	-0,3%	-2,8%	МЭР РФ
Чистый приток / отток капитала, млрд долл. США	-54	-61	-152	-118	ЦБ РФ
Индекс потребительской уверенности в IV кв.	-8%	-11%	-18%		н/д

гим валютам, падение цен на нефть, отток капитала, снижение реальных располагаемых доходов населения и индекса потребительской уверенности (см. таблицу).

В текущих условиях особое значение приобретает поддержка рынка со стороны государства. Продление успешной программы обновления автопарка на 2015 год окажет поддержку рынку, однако выделенных средств хватит, вероятно, на несколько месяцев.

Учитывая тот факт, что программа 2015 года в большей степени (по сравнению с программой 2014 года) ориентирована на поддержку спроса на коммерческий транспорт, ее влияние на рынок легковых автомобилей будет меньшим – около 130 тыс. автомобилей может быть приобретено исходя из финансирования в 10 млрд. руб. Программа, в первую очередь, поддержит сегмент бюджетных автомобилей.

Снижение курса рубля создало предпосылки для дальнейшей локализации производства автомобилей в России, что является одним из стратегических приоритетов в развитии российской автомобильной отрасли. Однако решение инвесторов об инвестициях в производство в России будет в значительной степени зависеть от нескольких факторов:

- Объема внутреннего рынка.
- Экспортных возможностей (с учетом взаимоотношений России с соседними странами).
- Понимания инвесторами и участниками рынка дальнейшей стратегии развития экономики и отрасли.

Прогнозируемое в 2015 г. снижение продаж может привести к уходу с российского рынка ряда брендов. В зоне риска находятся автопроизводители со сравнительно небольшим объемом продаж в России относительно глобальных результатов этих автоконцернов. Также можно ожидать банкротства некоторых автодилеров.

Исходя из вышеизложенного, и для того, чтобы смягчить падение продаж в 2015 г., целесообразно рассмотреть возможность использования дополнительных мер стимулирования спроса, таких как:

- Увеличение финансирования и продление программы обновления автопарка.

- Обеспечение снижения эффективной ставки по автокредитам (субсидирование процентов по автокредитам и/или целевая поддержка банков по расширению автокредитования).

- Снижение стоимости владения автомобилем, в том числе изменение схемы расчета транспортного налога с целью стимулирования покупки автомобилей с низким уровнем выбросов (возможно только для новых а/м и на определенный срок).

- Внедрение практики госзакупок автомобилей российского производства.

- Использование материнского капитала на покупку автомобиля;

- Создание благоприятных условий для экспорта автомобилей, произведенных в Российской Федерации, и др.

Точками роста в 2015 г. окажутся бренды, способные предложить покупателю свежие модели при умеренном росте цен.

При этом сдерживание роста цен может быть следствием высокого уровня локализации производства или стратегии бренда на российском рынке.

Российские автопроизводители имеют возможность в ближайшие годы изменить ситуацию на рынке в свою пользу и увеличить свою рыночную долю. С одной стороны, общее снижение спроса и сокращение продаж также будет иметь для них негативный эффект, с другой стороны, ослабление курса рубля и поддержка со стороны государства создадут возможности для развития бизнеса, в том числе за счет расширения экспорта.

Литература

1. Транспортная стратегия РФ до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 22 ноября 2008 г. № 1734-р.
2. Государственная программа РФ «Развитие транспортной системы», утвержденная распоряжением Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. № 2600-р.
3. Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)», от 05 де-

кабря 2001 г. № 848 (в редакции постановления Правительства РФ от 10 июня 2013 г.).

4. Блинов А.О., Рудакова О.С. Процессный подход в системе менеджмента современных организаций // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 1. – С. 56–62.

5. Болонин А.И. К вопросу о факторах инфляции в экономике Российской Федерации // Вестник МГИМО Университета. – 2014. – № 1. – С. 153–157.

6. Ламбер Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с франц. – СПб.: Наука, 1996.

7. Науменко Т.В. Ценности и их роль в деятельности массовой коммуникации // Credo new. – 2007. – № 3. – С. 7.

8. Ермоловская О.Ю., Евструпов Н.А. Динамика российского рынка коммерческой недвижимости в разрезе различных секторов предпринимательской деятельности // Вестник Академии. – 2013. – № 3. – С. 43–46.

9. Электронный ресурс: gazeta.ru/business/news/2013/04/12/n_2850129.shtml.

10. Электронный ресурс: reuters.com/article/idRUMSE86O0AZ20120725.

11. Электронный ресурс: vedomosti.ru/newspaper/article/257281/rekord_ot_galickogo.

References

1. Transport Strategy of Russia until 2030, approved by Decree of the Government of the Russian Federation dated November 22, 2008 N 1734-p.

2. State program of the Russian Federation «Development of Transport System», approved by Decree of the Government of the Russian Federation on December 28, 2012 N 2600-p.

3. Federal Target Program «Development of Transport System of Russia (2010–2020)», dated 05 December 2001, N 848 (as amended by Resolution of the Government of the Russian Federation dated June 10, 2013).

4. Blinov A.O., Rudakova O.S. (2014) Process approach in the system of management modern organizations. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*, no 11, pp. 56–62.

5. Bolonin A.I. (2014) To a question about the factors of inflation in the economy of the Russian Federation. *Vestnik MGIMO University*, no 1, pp 153–157.

6. Lambert Jean-Jacques (1996) Strategic Marketing. European perspective. Trans.

7. Naumenko T.V. (2007) Values and their role in the activity of mass communication. *Credo new*, no 3, p. 7.

8. Ermolovskaya O.Yu., Evstropov N.A. (2013) Dynamics of Russian commercial real estate market in the context of the various sectors of business. *Bulletin of the Academy*, no 3, pp. 43–46.

9. Electronic resource. URL: gazeta.ru/business/news/2013/04/12/n_2850129.shtml.

10. Electronic resource. URL: reuters.com/article/idRUMSE86O0AZ20120725.

11. Electronic resources. URL: vedomosti.ru/newspaper/article/257281/rekord_ot_galickogo.

УДК 69.003.13

Д.Д. Гаврилов
соискатель, Российский
экономический университет имени
Г.В. Плеханова

Социально экономическая эффективность предпринимательской деятельности при коттеджной застройке

Аннотация

Цель работы. В статье содержится анализ экономических целей, функций и ограничений предпринимательской деятельности при создании, организации и функционировании современных малых поселений (коттеджных посёлков).

Материалы и методы. Анализ проведён путём исследования существующих малых поселений, а также изучения потенциала перспективного создания таковых поселений в субъектах Российской Федерации.

Результат. Проведена постановка основных целей при застройке малых поселений. Также, представлено исследование существующих на практике, ограничений к достижению данных целей. Из целей и ограничений выводятся и актуализируются экономические функции. Указывается методология рассмотрения и решения основных задач застройки.

Заключение. Рассмотрена целесообразность существования СМП МКЗ с позиции современной экономической теории, с указанием их функций, целей и субъектного состава. При этом, указана научно – теоретическая целесообразность создания и развития СМП МКЗ, с применением основных закономерностей и методов экономической теории.

Ключевые слова: коттеджная застройка, экономические цели, экономические функции, малые поселения, предпринимательская активность, экономические ограничения, экономические методы, субъекты и объекты застройки.

D.D. Gavrilov
Applicant, Russian economic
University named after
G.V. Plekhanov

Socio economic efficiency of entrepreneurial activity at the cottage building

Abstract

Purpose of the work. The article analyzes the economic objectives, functions and limitations of business at the establishment, organization and functioning of the modern small settlements (cottage settlements).

Materials and methods. The analysis conducted by the research of existing small settlements, as well as explore the potential long-term creation of such settlements in the regions of Russia.

Results. Spend setting main goals in building small settlements. Also provides a study of existing practice, limitations to achieving these goals. Objectives and constraints are displayed and updated economic functions. Specifies the methodology to consider and address the main problems of building.

Conclusion. The expediency of the existence of SMP MKZ in terms of modern economic theory, including their functions, purposes and subject composition. At the same time, available scientific – theoretical feasibility of establishing and developing SMEs MKZ, using the basic laws and methods of economic theory.

Keywords: *cottage development, economic objectives, economic functions, small settlements, entrepreneurial activity, economic constraints, economic methods, subjects and objects of development.*

В двухтысячных годах начал образовываться новый класс поселений в Российской Федерации, характеризующийся своими особенностями и определённым статусом, выработанным потребностью общества, в основном среднего класса. Применяется различная терминология для названия таковых поселений, общепотребительное распространённое название – «коттеджный посёлок».

Воспользуемся термином-определением: современные малые поселения малоэтажной коттеджной застройки (СМП МКЗ), который полно и обоснованно отражает понятийное определение данных поселений.

Рассмотрим целесообразность создания и развития СМП МКЗ (т.е. цели которые достигаются – их важность) и функции, которые таковые поселения выполняют, и будут выполнять.

Одними из основных составляющих экономической теории считаются три вида закономерностей (утверждений):

– утверждение о **целях** (закон возвышения потребностей);

– утверждение об **ограничениях, налагаемых на возможности** (принцип ограниченности ресурсов);

– и вытекающее из них утверждение о вариантах **выбора** (законы спроса и предложения).

Данные три закономерности связываются воедино понятием «**рациональность**». То есть деятельности, направленной на удовлетворение потребностей – достижения целей, исходя из существующих ограничений и имеющихся в наличии возможностей.

Говоря о целях создания и развития СМП МКЗ, необходимо их рассматривать через призму вышеуказанных закономерностей и исходить при этом из субъектов, которые эти цели достигают (действуют для достижения данных целей).

1. Удовлетворение потребности граждан в комфортной жилищной площади. Повышение и улучшение качества жизни населения.

1.1. Субъекты. Граждане Российской Федерации, физические лица. Как правило, выступают как представители семей, реже – объединения нескольких родственных семей. Формируют собой население домохозяйства – как экономической категории.

1.2. Цели субъектов. Получение отдельной жилищной площади – как таковой. Возможность расширения имеющейся жилищной площади, для размещения всех членов семьи. Создание комфортных условий для проживания на своей жилищной площади. Возможность модифицировать жилищную площадь для различных вариантов проживания – отдельная площадь для молодой семьи (разделение), совместное проживание большой семьёй (объединение) и прочее.

1.3. Ограничения. Недостаток отдельной жилищной площади в городе. Высокие (порой – ничем не оправ-

дано завышенные) цены на городское жильё. Невозможность расширения городских квартир, присоединения дополнительной площади.

1.4. Функции СМП МКЗ. Предоставление для семьи (родственных семей) либо отдельного дома, либо совместных больших квартир – таунхаусов. Благодаря системе коммуникаций и наличия инфраструктуры СМП МКЗ – обеспечение комфортных условий проживания. Возможность модификации жилищной площади – разделение жилого дома (как вариант – постройка на участке второго дома), объединение таунхаусов. Стоимость метра загородного жилья ниже, чем стоимость метра городских квартир, и имеет тенденцию к понижению в зависимости от расстояния от города, тем самым одна из функций СМП МКЗ – предоставление доступного жилья. При этом стоимость обслуживания в СМП МКЗ, при правильной организации хозяйства, сравнима со стоимостью обслуживания городских квартир. Так, например, стоимость ежемесячной платы в ТСЖ к/п «Медвежьё Озёра», за обслуживание коттеджа 310 м² общей площади, подключённого к общепоселковым сетям, составляет порядка одиннадцати тысяч рублей.

Также, присутствует функция безопасности инвестиций граждан в строящееся домовладение СМП МКЗ – при законной и правильной организации СМП МКЗ, что также позволяет снизить цену домовладения, инвестируя на различных этапах строительства в строящееся СМП МКЗ.

Здесь необходимо отметить функцию обеспечения потребности граждан и их семей именно в загородном жильё. Это происходит в случае, когда люди обеспечены городским жильём и хотят приобрести загородное жильё. При этом их участие в СМП МКЗ, приводит к снижению рисков и потерь, возникающих при самостоятельной застройке земель поселений.

2. Освоение и развитие вследствие застройки, территории субъекта Российской Федерации и местных поселений.

2.1. Субъекты. Субъект Российской Федерации, местные поселения и органы местного самоуправления.

2.2. Цели субъектов. Развитие подконтрольной территории. Включает в себя – развитие инфраструктуры территории, увеличение населения, расширение и развитие поселений, развитие социальных программ. Увеличение доходной составляющей бюджета за счет увеличения местных налогов.

2.3. Ограничения. Сложный и громоздкий, требующий определённых затрат (материальных и организационных), механизм перевода земель из одной категории в другую, изменения назначения использования земли. Отсутствие стимулов привлечения новых жителей на земли поселений, повышения рождаемости, инициативы для продвижения социальных программ. Незрелость инфраструктуры обуславливается, в основ-

ном, двумя факторами – отсутствием финансирования строительства дорог и проведения газовых, электрических и иных коммуникаций, а также стагнацией местных поселений вследствие уменьшения числа их жителей. То есть, не для кого и не на что.

2.4. Функции СМП МКЗ. При создании СМП МКЗ перевод земель (изменение назначения их использования) приобретает целевую функцию и организуется с привлечением как материального и организационного ресурса инвесторов и застройщиков, так и административного ресурса администрации. Организация СМП МКЗ, безусловно, имеет функцию привлечения населения для проживания на территориях местных поселений, тем самым увеличивает количество населения и обеспечивает базис для проведения социальных программ. Функция развития инфраструктуры СМП МКЗ, в частности, влечет за собой развитие инфраструктуры местных поселений, в целом. Организуются дороги, поведятся коммуникации, которые, в свою очередь, служат основой для отведения от них дополнительных линий дорог и коммуникаций в соседние поселения муниципального образования.

3. Улучшение экономического, вообще, и инвестиционного, в частности, климата субъекта Российской Федерации и местных поселений.

3.1. Субъекты. Субъект Российской Федерации, местные поселения и органы местного самоуправления.

3.2. Цели субъектов. Обеспечить экономическое развитие вверенной территории. Обеспечить и увеличить наполняемость денежными средствами бюджеты различных уровней, собираемость налогов и сборов. Обеспечить занятость населения региона, создания новых рабочих мест. Увеличение инвестиционной привлекательности региона.

3.3. Ограничения. Недостаток предпринимательской активности в регионе. Отсутствие инвестиционных проектов, как частных, так и государственных.

3.4. Функции СМП МКЗ. СМП МКЗ – сам по себе строительный проект, обладающий инвестиционными функциями, и привлекает предпринимательскую активность в регион. После окончания строительства, вся деятельность СМП МКЗ и его жителей, подлежит налогообложению в регионе. Рабочие места для обслуживания СМП МКЗ, также создаются на месте расположения СМП МКЗ. Вместе с этим, создаются условия для инвестиций в строительство и смежных отраслей экономики, связанных с созданием и функционированием СМП МКЗ, например, рынка стройматериалов, услуг по обслуживанию СМП МКЗ, отделочных работ. Возможно, получение синергетического эффекта от совместных, параллельных и трансграничных инвестиций.

В функции СМП МКЗ входит возникновение и развитие бизнес-проектов и партнёрств, делового климата, обеспечение осуществления строительными и прочими компаниями предпринимательской деятельности, вследствие чего происходит: создание новых рабочих мест, повышение уплаты налогов, увеличение предпринимательской активности, и прочее.

4. Решение специализированных (узконаправленных) задач, связанных с проблемами обеспечения комфортного проживания определённого населения (спецсубъектов).

4.1. Субъекты. Российская Федерация, субъекты Российской Федерации. Правительство РФ, министерства и ведомства. Организации, финансируемые из бюджетных и внебюджетных фондов, осуществляющие решения специализируемых задач. Субъекты крупного и среднего бизнеса, госкорпорации.

4.2. Цели субъектов. Обеспечить комфортное постоянное или временное проживание определённого населения (отдельных и определённых граждан и их семей, коллективов), в различных условиях определённой местности (в зависимости от задач).

В рамках этих задач, обеспечивается создание комфортной жилищной инфраструктуры для:

- научных, спортивных, культурных и производственных центров;
- военных городков вместе с обеспечением жильем военнослужащих;
- многодетных семей;
- переселенцев с северных территорий (по государственным и корпоративным спецпрограммам) в регионы с комфортным климатическим проживанием;
- переселением граждан из ветхого, сносимого жилья и мест изъятых для государственных нужд;
- прочих задач.

4.3. Ограничения. Отсутствие жилищного фонда на местах, необходимых к проживанию. Недостаток финансирования программ предоставления жилья. Невозможность либо неоправданность многоэтажного домостроения.

4.4. Функции СМП МКЗ. Возможность создания на выбранной территории комфортного малоэтажного жилья в соответствии с требованиями проживающего населения. Функция кластерной структуры СМП МКЗ, позволяет создавать поселения необходимой размерности, оснащать необходимыми и достаточными коммуникациями и модифицировать их под конкретную местность. Недостаток финансирования программ предоставления жилья, в рамках функций СМП МКЗ, возможно компенсировать совместными инвестиционными программами различного рода партнёрств.

Например, производя строительство СМП МКЗ для научного центра, ведомству выделяется участок земли больший, чем необходимо и на свободной площади оно позволяет частным застройщикам и инвесторам создать домовладения (разумеется, в общей концепции СМП МКЗ) для свободной продажи. При этом они, например, оплачивают часть расходов на общие коммуникации, локальные автодороги и прочее. Представляется, что при создании такового СМП МКЗ, например, в г. Сколково (Московская область, федеральный научный центр) или на Красной Поляне (Краснодарский край, федеральный культурно-спортивный центр) при таком подходе, должно потребоваться минимальное количество государственных средств.

5. Обеспечение выполнения работ (занятости) компаниями – застройщиками и профессиональными ин-

весторами, обеспечивая тем самым развитие предпринимательской активности в регионе.

5.1. Субъекты. Строительные и инвестиционные компании, предприниматели.

5.2. Цели субъектов. Извлечение прибыли посредством выполнения профильных работ и осуществления уставных целей и задач. Корпоративное развитие.

5.3. Ограничения. Отсутствие заказ – подрядов на постройку объектов малоэтажного строительства. Сложность согласования инвестиционных контрактов с администрацией и получений разрешений на строительство.

Отсутствие гарантированных (с приемлемым риском) возможностей инвестирования в малоэтажное коттеджное строительство. Сложная процедура регистрации прав собственности на вновь построенные объекты, в связи с этим – невозможно корректно определить срочность инвестиций. При отсутствии специального законодательства о долевом участии в малоэтажном строительстве – непрозрачность расходов на застройку. Государство и муниципальные органы не принимают участие в застройке, следовательно, повышаются риски недостроя, мошенничества и прочие.

5.4. Функции СМП МКЗ. Наличие подрядов не только на отдельные малоэтажные дома, а на целые поселки и коммуникации к ним. При контроле местной администрации проводятся тендеры на подряды и субподряды. Конструктивная работа с администрациями при оформлении разрешительной документации, ввода в эксплуатацию – администрации сами заинтересованы в своевременности и правильности этой документации. В рамках функций СМП МКЗ и с участием в застройке администрации (хотя бы, в виде функций контроля) возникает приемлемая возможность для профессиональных инвесторов для инвестиций в строительство СМП МКЗ.

Уместно будет заметить, что к рассмотрению СМП МКЗ с точки зрения экономической теории подходят следующие методы.

1. Метод экономического анализа и синтеза.

При применении метода анализа, СМП МКЗ подлжет разделению на отдельные части (например, кластерные составляющие) и определяются свойства отдельного элемента (например, домовладения). Анализ СМП МКЗ происходит по уровневой системе: СМП МКЗ на кластерные связи и кластерные единицы; кластерные связи на внутренние и внешние; и т.п.

При применении метода синтеза, отдельные элементы коттеджной застройки синтезируются по кластерной принадлежности и впоследствии кластерные элементы сводятся в общую позицию СМП МКЗ в целом.

2. Метод экономических индукции и дедукции.

С использованием метода индукции исследуются отдельные факторы функционирования СМП МКЗ и находятся общие закономерности функционирования. Может использоваться, например, при оптимизации обслуживания СМП МКЗ.

При применении метода дедукции, исследование общих закономерностей и принципов позволяет их рас-

пределять на отдельные экономические явления. Так, например, при определении цены на отдельное строящееся домовладение – исследуются общие рыночные факторы формирования цен на домовладения в СМП МКЗ, и сравнивается их совокупность.

3. Метод системного подхода.

При применении метода системного подхода, создание и организация СМП МКЗ или функционирование СМП МКЗ рассматривается как определённая экономическая система, которая состоит из отдельных элементов, которые взаимодействуют между собой и, в свою очередь, оказывают влияние на функционирование всей системы в целом. Например, система существования отдельных субподрядов на строительство (выполнение работ) отдельных участков СМП МКЗ, выполнение которых приводит к продвижению (окончанию) строительства в целом.

4. Метод математического моделирования.

Выражается в построении формализованных моделей, на их основе наглядных графиков и диаграмм, которые характеризуют те или иные процессы. Например, графики динамики продаж домовладений в зависимости от сроков готовности СМП МКЗ, повышения цен на них и т.д.

5. Метод научной абстракции.

На основе данного метода, исключаются несущественные, отдельные взаимоотношения между экономическими субъектами. Этот метод позволяет концентрировать внимание на рассмотрении основных субъектов в СМП МКЗ. Этот метод, в частности, применён при определении субъектного состава создания СМП МКЗ.

Исходя из вышеизложенного, можно привести нижеследующие выводы.

На сегодняшний момент, практически нет чёткого, единого, нормативного определения «коттеджный посёлок», «коттедж» как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Российской Федерации. Однако сложилась основная правовая и экономическая тенденция, по застройке и освоению таковых поселений.

Вместе с тем, развитие общества в Российской Федерации, жизнедеятельности людей и народного хозяйства приводит к смешанным формам землеустройства, градостроительства и целей проживания людей в каждом конкретном поселении. Правовой подход и экономические системы народного хозяйства, при этом, должны соответствовать современным потребностям общества, а не подвергать искусственной деградации его развитие, применяя устаревшие подходы.

Выявлен новый тип поселений в Российской Федерации – современные малые поселения малоэтажной коттеджной застройки (СМП МКЗ) – коттеджные посёлки.

Рассмотрена целесообразность существования СМП МКЗ с позиции современной экономической теории, с указанием их функций, целей и субъектного состава. При этом, указана научно – теоретическая целесообразность создания и развития СМП МКЗ, с применением основных закономерностей и методов экономической теории.

Литература

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (в ред. от 28.12.2013).
2. Асаул А.Н., Денисова И.В. Индивидуальное жилищное строительство – перспективное направление развития сельских поселений (на примере Ленинградской обл.): монография. – СПб., 2009.
3. Бирюков А.П. Принципы реализации проектного подхода в управлении строительством малоэтажных жилых поселков (С привлечением иностранного капитала): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Бирюков Алексей Павлович. – М., 2011.
4. Блинов А.О., Рудакова О.С. Реинжиниринг бизнес-процессов современных организаций // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 2. – С. 68–74.
5. Головина А.С. Стратегия формирования деловой активности субъектов малого и среднего предпринимательства в муниципальных образованиях: дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05 / Головина Анна Сергеевна. – Екатеринбург, 2013.
6. Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики: монография под ред. А.Г. Зельднера, И.И. Смотрицкой. – М.: ИЭ РАН, 2012.
7. Науменко Т.В. Концептуальный анализ теории массовой коммуникации // Credo new. – 2008. – № 4. – С. 10.
8. Сокол-Номоконов Э.Н. Управление территориальным развитием поселения: монография. – Чита: Экспресс-издательство, 2010.
9. Теория и практика малоэтажного строительства в России: монография под ред. А.Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2012.
10. Хубиев К.А., Макаров А.Н. Реформа отношений собственности на земли сельскохозяйственного назначения: монография. – М.: Изд-во ТЕИС, 2012.
11. Черкасов А.И. Сравнительное местное самоуправление: теория и практика. – М.: Инфра-М, 2008.

References

1. On general principles of organization of local government in the Russian Federation: Feder. Law № 131-FZ dated October 6. 2003.
2. Asaul A.N., Denisova I.V. (2009) Individual housing construction – a promising direction of development of rural communities (for example, the Leningrad region.).
3. Biryukov A.P. (2011) Principles of implementation of the project approach in the management of the construction of low-rise housing estates (with foreign capital).
4. Blinov A.O., Rudakova O.S. (2014) Reengineering of business processes modern organizations. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*, no 2, pp. 68–74.
5. Golovina A.S. (2013) The strategy of the business activity of small and medium-sized enterprises in the municipalities of.
6. Public-private partnerships in the development of innovative economy: monograph ed. A.G. Zel'dner, I.I. Smotritskaya, 2012.
7. Naumenko T.V. (2008) Conceptual analysis of the theory of mass communication. *Credo new*, no 4, p. 10.
8. Sokol-Nomokonov E.N. (2010) Management settlement of territorial development.
9. Theory and practice of low-rise construction in Russia: a monograph ed. A.N. Asaul. 2012.
10. Khubiev K.A., Makarov A.N. (2012) Reform of property relations on agricultural land.
11. Cherkasov A.I. (2008) Comparative local government: theory and practice.

УДК 339.3

А.Н. Петров

старший преподаватель кафедры
анализа хозяйственной
деятельности и аудита, Российский
экономический университет
имени Г.В. Плеханова

Международный опыт контроля целевого финансирования организаций третьего сектора экономики

Аннотация

Цель работы. Проанализированы системы принятия решений о государственном финансировании третьего сектора экономики, инструменты финансирования, льготы и преференции, предоставляемые некоммерческим организациям.

Материалы и методы. Систематизированы данные о методах и формах контроля целевого использования средств финансирования некоммерческих организаций в международной экономике.

Результат. Обобщены статистические данные и исследования авторов по данной теме.

Заключение. Материалы исследования могут быть использованы для совершенствования механизмов контроля некоммерческих организаций Российской Федерации.

Ключевые слова: некоммерческие организации, источники финансирования, отчётность, льготы, государственный контроль.

A.N. Petrov

senior lecturer of the Department of
analysis of economic activities and
audit, Russian economic University
named after G. V. Plekhanov

International experience control target funding organizations of the third sector of the economy

Abstract

The purpose of the work. Analyzed system of making decisions about public funding of the third sector of the economy, financing, benefits and preferences granted to non-profit organizations.

Materials and methods. Systematic data on the methods and forms of control of target use of the means of funding nonprofit organizations in the international economy.

Result. Compiled statistical data and research of the authors on the topic.

Conclusion. The study materials can be used to improve controls of non-profit organizations of the Russian Federation.

Keywords: nonprofit organization, funding, reporting, benefits, state control.

Участие государства в финансировании некоммерческих организаций (далее – НКО) – норма для международной практики. В большинстве стран органы государственной власти оказывают финансовую помощь «третьему сектору». Делается это либо напрямую, либо за счет использования посредников из числа специальных организаций или самих НКО.

Лидирующие позиции по объемам помощи, предоставляемой НКО, занимают экономически развитые

страны. При этом, доля частной поддержки НКО, а также собственных ресурсов организаций в них заметно уступает вкладу со стороны государств. По совокупной оценке в развитых странах (ключевые позиции среди которых занимают субъекты региона Евро-Атлантики) государственное финансирование НКО составляет 48% их дохода. В развивающихся государствах этот показатель меньше более чем в два раза – 22%. Доходы от

деятельности, включая членские взносы, в развитых странах составляют 35%, в развивающихся – 61%. На пожертвования со стороны коммерческих структур, граждан и зарубежных источников в развитых и развивающихся странах приходится 17% доходов НКО. Сравнительные данные проиллюстрированы на рисунке.

Государственная поддержка воспринимается НКО в ряде западных стран как неотъемлемый источник их финансирования. Любые попытки её ограничения подвергаются резкой критике. Не случайно, в Великобритании действующий кабинет министров во главе с Д. Кэмероном, пойдя на снижение помощи общественным организациям в рамках борьбы с бюджетным дефицитом, решил частично компенсировать возникшие финансовые издержки НКО. Для этого был создан специальный «Транзитный фонд» (Transition Fund).

В ряде случаев финансовая поддержка со стороны государственных органов составляет большую долю бюджета НКО. Например, в доходной части бюджета организации Transparency International (резидент Германии) на 2013 год из общей суммы в 28,17 млн евро на средства, полученные от правительственных ведомств различных стран, приходится 25,56 млн евро. В числе государственных доноров организации фигурируют Агентство США по международному развитию, Министерство международного развития Великобритании, Канадское агентство международного развития, МИД ФРГ, МИД Франции и др.

Финансовая помощь со стороны государства оказывается за рубежом как полностью самостоятельным НКО, так и организациям в той или иной степени связанным с исполнительной властью и/или действующим в её интересах. Афилированность таких НКО носит либо неформальный характер, либо признается официально. Именно таким НКО государство чаще всего старается делегировать часть своих внутри- и внешнеполитических полномочий.

Система принятия решений о государственном финансировании «третьего сектора»

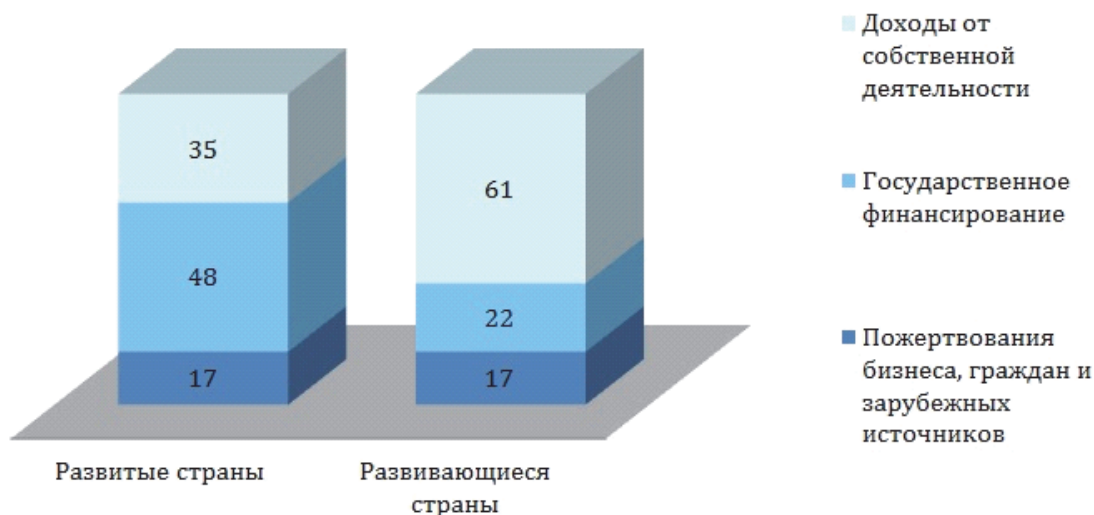
В международной практике система принятия политических решений о государственном финансировании НКО, как правило, централизована. В президентских республиках речь идет о президенте и ассоциированных с ним структурах (таких как аппарат, секретариат или кабинет главы государства). В странах, где ключевая управленческая роль принадлежит правительству (в Европейском союзе это, в основном, конституционные монархии и парламентские республики) в подобном качестве выступает премьер-министр и связанные с ним ведомства (канцелярия премьер-министра, аппарат главы правительства и др.).

Наиболее показательная система принятия решений о государственном финансировании НКО существует в США. Все вопросы, связанные с определением стратегических приоритетов поддержки организаций «третьего сектора», а также подготовкой, согласованием и принятием решений по их финансированию курируются президентом и соответственно аппаратом Белого дома (президентской администрацией). В функции последнего входит планирование, разработка и согласование решений по вопросам поддержки НКО. Непосредственное принятие решений осуществляется главой государства.

Будучи центром принятия политических решений, президент может санкционировать и непосредственное выделение финансовых средств на поддержку «третьего сектора». Например, в 2009 году президент США принял решение о расширении государственной поддержки волонтерским и благотворительным НКО. Оно было озвучено в его послании Конгрессу. На основании президентской инициативы парламент США в марте 2009 года принял «Акт о служении Америке» (Serve America Act).

Положения закона позволили Белому дому создать «Фонд социальных инноваций» (Social Innovation Fund) – специальную программу по выделению средств во-

Структура доходов НКО по источникам



лонтерским и добровольческим НКО. Государственная часть его финансовой базы формируется Конгрессом на основе запросов главы государства при ежегодном утверждении проектов федерального бюджета.

Совпадение точки принятия политического решения и института выделения средств для «третьего сектора» сложилось и в Великобритании. Здесь в этом качестве выступает премьер-министр. Свои инициативы он реализует, опираясь на Аппарат премьер-министра (Office of the Prime Minister) и Секретариат кабинета министров (Cabinet Office).

Так, в июле 2010 года премьер дал старт реализации программы «Большого общества» (Big Society)¹. Одна из её основных идей – поддержка развития волонтерского движения и социально-ответственных НКО. В 2011 году в рамках реализации этой программы был создан банк Big Society Capital (BSC). С санкции премьера кабинет министров предоставил ему большую часть активов в размере 400 млн фунтов стерлингов². Одновременно глава правительства через Секретариат кабинета запустил целый ряд отдельных инициатив по поддержке социально-ориентированных НКО.

Аналогичная модель существует и в Японии, где в качестве центра принятия решений и выделения финансовых средств выступает глава правительства. При этом он может не только выделять НКО финансирование, но и предоставлять им и их донорам налоговые льготы. Например, в 2010 году тогдашний глава японского правительства санкционировал введение нового льготного формата налогообложения для доноров НКО. Из суммы, облагаемой подоходным налогом, стала вычитаться половина средств, выделяемых ими на поддержку общественных организаций.

Инструменты государственного финансирования НКО

Под инструментами, посредством которых реализуется государственное финансирование НКО, подразумевается пул институтов, осуществляющих непосредственное предоставление финансовых средств структурам «третьего сектора». Они ответственны за выполнение политических решений, принятых высшим руководством страны. В качестве таких инструментов могут выступать как ведомства исполнительной власти, так и различные негосударственные структуры.

Инструменты, через которые государство финансирует общественные организации, в зарубежных странах достаточно типичны. Они делятся на три группы:

- В первую входят органы государственной власти.
- Вторая группа включает специальные организации, как негосударственные, так и с государственным участием, созданные для поддержки институтов гражданского общества.
- Третья группа состоит из самих некоммерческих организаций, которым исполнительная власть делеги-

ровала права по предоставлению НКО государственных ресурсов.

Пул государственных органов, наделенных полномочиями по финансированию НКО, также делится на три группы:

- К первой относятся ведомства исполнительной власти, обеспечивающие работу государственных институтов, принимающих политические решения. Ими могут быть Исполнительное управление президента (в США), Секретариат кабинета министров (в Великобритании), кабинет премьер-министра (во Франции) и др.

- Вторую группу представляют министерства и ведомства общего профиля.

- В третью входят специализированные и узкоспециализированные ведомства. Они или курируют общественную проблематику в целом или концентрируются на вопросах «третьего сектора».

Специальные организации, участвующие в финансовой господдержке НКО, делятся на четыре основные группы:

- К первой относятся фонды национальных лотерей.
- Ко второй – особые целевые фонды.
- К третьей – специализированные финансово-кредитные учреждения.

- К четвертой – негосударственные организации, в том числе коммерческого типа.

Наконец, третья группа инструментов, через которые осуществляется государственное финансирование, состоит из двух категорий:

- В первую входят некоммерческие организации «зонтичного» типа.

- Во вторую – НКО, выступающие в роли операторов, распределяющих государственные средства.

Органы государственной власти

В группе государственных органов власти, финансирующих НКО, ведущие позиции занимают министерства и ведомства общего профиля. В правительствах евро-атлантических государств практически каждый исполнительный институт регулярно выделяет финансовые средства НКО. Причем министерства и ведомства работают с традиционным для себя кругом организаций. В него входят НКО, сфера деятельности которых совпадает с функционалом того или иного государственного органа.

Взаимодействие с профильными НКО структурных подразделений правительства Великобритании представлены в табл. 1.

Например, в Великобритании целевые группы «подведомственных» НКО закреплены за каждым структурным подразделением правительства. Они есть не только у министерств, но и у Секретариата кабинета министров и входящих в него департаментов.

¹ Была разработана Консервативной партией, став одним из ключевых проектов её предвыборной платформы в ходе избирательной кампании 2010 года. См.: Invitation to join the Government of Britain. The Conservative Manifesto 2010. – L., 2010.

² Речь идет о бездействующих и спящих активах, находящихся на неустребованных счетах в британских банках в течение последних 15 лет. Их использование кабинетом министров санкционировано Законом о неустребованных счетах банков и строительных обществ, принятым Палатой общин в 2008 году.

Сопоставимая с британской, но более разветвленная система сложилась в Соединенных Штатах. Здесь полномочия по финансированию НКО есть у исполнительных департаментов (министерств) федерального правительства, правительственных агентств, независимых федеральных агентств, а также отдельных структурных подразделений исполнительных департаментов. Так, в системе Государственного департамента (исполнительный департамент) за финансирование НКО отвечает он сам, Агентство США по международному развитию (агентство федерального правительства) и отдельные управления Госдепартамента. К таковым, в частности, относится Управление Госдепартамента по вопросам населения, беженцев и миграции.

Ежегодно федеральные ведомства США реализуют порядка 900 грантовых программ. Они осуществляются 26 исполнительными органами и проходят по 21 категории – от искусства и развития общественных структур до здравоохранения и защиты окружающей среды. Часть заложенных в этих программах средств выделяется НКО.

Во Франции пул инструментов финансирования сочетается британские и американские черты. Во-первых, финансирование может осуществляться кабинетом премьер-министра и Советом министров. Во-вторых, подобными полномочиями наделены отдельные правительственные министерства и ведомства. В-третьих, к числу инструментов финансирования относятся местные органы власти (префектуры), которым данная функция делегирована Совмином.

Специализированные исполнительные структуры в основном представлены министерствами, курирующими социальный сектор и систему здравоохранения. В США это Министерство здравоохранения и социального обеспечения. В Швеции – Министерство по социальным делам и здравоохранению. В Дании к таким ведомствам относится Министерство социальных дел и интеграции. Во Франции подобных государственных институтов два. Это Министерство труда, занятости и социальных дел и Министерство по социальным делам и здравоохранению.

Узкоспециализированные институты власти, в компетенции которых находятся вопросы взаимодействия с гражданским обществом, встречаются значительно реже. В настоящее время наиболее показательные примеры таких ведомств функционируют в Великобритании и США. Причем с точки зрения организационного профиля они заметно отличаются друг от друга. В Британии используется централизованный подход. Основные полномочия по «третьему сектору» делегированы одной исполнительной структуре. В США предпочтение отдается принципу децентрализации. Работа с НКО ведется несколькими структурами, находящимися в разном исполнительном статусе.

В Великобритании ведомством, отвечающим за отношения с общественными организациями, выступает Департамент гражданского общества – ДГО (Office for Civil Society). Он был создан в мае 2010 года вместо Департамента третьего сектора и является подразделением Секретариата кабинета министров.

В Соединенных Штатах основную работу по НКО курируют три узкоспециализированные структуры.

– Корпорация государственной и муниципальной службы (Corporation for National and Community Service). Она была создана на основании соответствующего акта Конгресса в 1993 году. Несмотря на своё название, корпорация имеет статус федерального агентства и отвечает за взаимодействие с социально ориентированными и волонтерскими НКО.

– Управление по религиозному и соседскому сотрудничеству (White House Office of Faith-based and Neighborhood Partnerships). Оно входит в Совет по внутренней политике (Domestic Policy Council) аппарата Белого дома. В ведении управления – благотворительная деятельность НКО широкого профиля, религиозных НКО и организаций отдельных сообществ.

– Управление социальных инноваций и гражданского участия (Office of Social Innovation and Civic Participation). Оно также является структурным подразделением Совета по внутренней политике. Управление специализируется на развитии социального предпринимательства для решения общественных проблем.

Таблица 1

Государственные ведомства и курируемые ими НКО

Ведомства правительства	Примеры курируемых некоммерческих организаций
Секретариат кабинета министров	Комиссия по гражданской службе, Комитет по стандартам общественной жизни
Департамент гражданского общества	Ассоциации руководителей добровольных объединений (ACEVO), «Сеть фондов местных сообществ», Институт фандрайзинга, Национальная ассоциация добровольческого и общественного действия (NAVCA), Национальный совет добровольческих организаций (NCVO)
Министерство иностранных дел	Британский совет, Вестминстерский фонд за демократию, Британо-китайский центр
Министерство международного развития	ActionAid, Католическое агентство зарубежного развития (CAFOD), «Ресурсы примирения», Plan UK
Министерство внутренних дел	Clinks, Drugscope, Национальный совет по молодежной волонтерской службе, Совет Уэльса по волонтерскому действию

Специальные организации

Среди специальных организаций, через которые государство финансирует некоммерческие структуры, наибольшее распространение имеют фонды национальных лотерей.

Так, в Британии в роли подобной структуры выступают «Фонд Большой лотереи» (Big Lottery Fund). В Бельгии средства для поддержки НКО выделяются через фонды национальной лотереи Belgium Lotto. В Хорватии доходы государственной лотереи вошли в стартовый капитал созданного в октябре 2003 года Национального фонда развития гражданского общества. В свою очередь в Дании в аналогичном качестве выступает «Фонд футбольных тотализаторов и лотерей».

Вторую группу специальных организаций представляют целевые фонды. Например, в Венгрии в подобном качестве выступает Национальный гражданский фонд. Его аналогом в Чехии является «Фонд финансирования фондов». В Дании к числу подобных структур относится «Фонд проектов».

Третьим типом специальных организаций являются особые финансово-кредитные учреждения. Речь идет о банках, созданных при участии государства, и ориентированных на поддержку «третьего сектора». В настоящее время такие структуры чаще всего имеют статус социальных инвестиционных банков.

Великобритания – пионер в области развития институтов подобного рода. Здесь лидирующие позиции занимает банк Big Society Capital (BSC). Работать данное учреждение начало с апреля 2012 года. Его активы составляют 600 млн. Основной задачей банка является финансовая поддержка НКО и гражданского общества в целом в рамках реализации правительственной программы «Большое общество».

Наконец, четвертая категория специальных организаций, участвующих в государственном финансировании НКО, представлена негосударственными структурами часто коммерческого профиля. В основном они выступают в роли институтов, управляющих государственными фондами и программами поддержки НКО.

Некоммерческие организации

Формат государственного финансирования НКО через организации «третьего сектора» реализуется в рамках двух моделей – в первой полномочия по выделению финансовых средств делегируются «зонтичным» НКО; вторая модель подразумевает использование в аналогичном качестве НКО-операторов.

НКО «зонтичного» типа чаще всего представляют собой крупные объединения, состоящие из нескольких общественных структур, имеющих одинаковый функциональный профиль. Причем они могут полностью контролировать тот или иной сегмент общественной активности, выступая в качестве национальных НКО. Например, в Дании Датский молодежный совет (Dansk Ungdoms Fællesråd – DUF) объединяет 70 организаций, членами которых являются 600 тыс. детей. В свою очередь в Датский совет организаций инвалидов (Danske

Handicaporganisationer – DH) входит 32 общественные структуры, объединяющие 320 тыс. человек. А, например, в Швеции, «Форум Сид» (Forum Syd), занимающийся вопросами общественной дипломатии и международного развития, объединяет 200 НКО. Это большая часть шведских организаций подобного профиля.

Ряд «зонтичных» НКО оформляются в форме крупных ассоциаций и союзов. Так, в Великобритании к подобным НКО, в частности, относятся Ассоциация руководителей добровольных объединений и Ассоциация благотворительных фондов, в ФРГ – Союз германских неправительственных организаций по вопросам политики развития (VENRO), в Норвегии – Ассоциация некоммерческих организаций Норвегии (Frivillighet Norge) и др.

Организационная структура НКО-операторов далеко не всегда столь же разветвлена. Это могут быть и сравнительно небольшие организации. НКО-операторы отбираются органами государственной власти не по организационным, а функциональным критериям. В частности, учитывается опыт общественной организации по осуществлению социальных программ, опыт взаимодействия с государственными органами. Но ключевым критерием отбора является лояльность НКО, претендующей на роль оператора, государству. Только при соответствии данному критерию общественная организация может получить полномочия по распределению грантов между схожими по функционалу НКО или управлению специально созданными для этого фондами.

Например, в Великобритании «Фонд развития сообщества» (Community Development Foundation – CDF), занимающийся вопросами развития местных общественных структур, выбран в качестве оператора средств, выделяемых на «третий сектор» рядом министерств и ведомств, по двум причинам. Он лоялен правительству королевства и обладает опытом взаимодействия с органами власти. Лояльность государству – решающий фактор при выборе организации Clinks (занимается работой с преступниками) в качестве оператора программы «Безопасное будущее сообществ» (Safer Future Communities) британского Министерства внутренних дел. Ее средства будут выделяться НКО, работающими с преступниками и ориентированными на повышение общественной безопасности.

Аналогичный подход используется и в США. Здесь организации, выступающие в качестве операторов, также отбираются на основе лояльности федеральному правительству и опыту сотрудничества с входящими в него ведомствами. Например, подобные критерии Корпорация государственной и муниципальной службы использует при отборе операторов «Фонда социальных инноваций» (табл. 2).

Несмотря на структурные отличия, полномочия «зонтичных» НКО и НКО-операторов, как инструментов государственной поддержки «третьего сектора», во многом сопоставимы. Они распределяют «зонтичные гранты», предоставленные им от исполнительных ведомств, напрямую или через целевые программы, а так-

же осуществляют управление специальными государственными фондами по финансированию НКО.

Формы государственного финансирования НКО

Финансовая господдержка некоммерческих организаций реализуется за рубежом в пяти основных формах:

- в виде прямого выделения финансовой поддержки, одна из форм которой – субсидии;
- в форме предоставления грантов нескольких типов;
- на основе заключения контрактов;
- за счет подписания соглашений о сотрудничестве/ партнерстве;
- в виде предоставления ссуд и вложения акций.

Прямое выделение средств подразумевает, что конкретные государственные ведомства осуществляют пополнение бюджетов НКО за счет собственных финансовых ресурсов. Они включены в бюджетные расходы ведомств на текущий финансовый год. Как правило, такая форма поддержки применяется в отношении связанных с исполнительной властью НКО, выполняющих часть государственных функций. Прямое выделение средств направлено на финансирование их текущей операционной деятельности.

Такая модель финансирования, будучи проявлением государственного протекционизма при поддержке «третьего сектора», широко распространена. Государство прибегает к подобной практике по двум причинам. Если получающая прямое финансирование НКО выполняет нужные ему функции. Или если НКО специально создано для конкретного вида деятельности в интересах органов государственной власти.

Например, в Великобритании основные реципиенты прямого финансирования – НКО, относящиеся к категории «неправительственных исполнительных организаций» – НИО (Non Departmental Public Bodies – NDPB). Они создавались специально под конкретные направле-

ния деятельности, отвечающие запросам правительства. В силу этого финансирование НИО обеспечивается вне конкурса на основе прямого выделения средств.

Одна из основных форм прямой финансовой поддержки организаций «третьего сектора» – субсидии. Они представляют собой средства, выделяемые государственными органами на безвозмездной основе. Субсидии, как правило, предоставляются без конкурса. Условием для их выделения является соответствие общественного института определенному комплексу критериев, определяемых государственными органами. Общественные организации могут использовать средства субсидий для покрытия операционных расходов в соответствии с уставными целями. В частности, такая модель предоставления субсидий используется во Франции.

В редких случаях субсидии выделяются НКО на конкурсной основе. Подобная практика существует, например, в Швеции. Для того чтобы получить поддержку от государства, общественная организация должна подать заявку в правительство на получение финансовой помощи с описанием своего профиля и функционала. Она изучается специальной правительственной структурой на предмет соответствия установленным госкритериям оценки некоммерческих организаций. В их число входят: численность НКО, географический охват её деятельности, демократичность организационной структуры, цели и задачи НКО, реализация в ней принципа равенства между мужчинами и женщинами. В случае соответствия этим критериям, НКО получает финансовую помощь.

Грант – особая форма финансовой поддержки. Он выделяется НКО не для покрытия операционных расходов, а для осуществления конкретных проектов и программ, реализуемых общественной организацией. Используя финансовые ресурсы гранта, НКО должна решить конкретные прикладные задачи в рамках своих проектов.

Таблица 2

НКО-операторы программ федеральных ведомств США

Федеральное ведомство	Программа	НКО-операторы
Корпорация государственной и муниципальной службы	«Фонд социальных инноваций»	Организация «Работа для будущего»
		Корпорация поддержки местных инициатив
		Фонд мэра по улучшению Нью-Йорка
		NCV Capital Impact
		«Партнеры венчурной филантропии»
		«Фонд здоровые Кентукки»
		Фонд соккера США
Министерство жилищного строительства и городского развития	«Укрепление потенциала устойчивых сообществ»	New Profit Inc.
		Исследовательский фонд NADO
		«Коалиция будущего Юты»
		Институт устойчивых сообществ
		Жилищное партнерство Миннесоты
		PolicyLink
		PlaceMatters
Исследовательский фонд Университета Луисвилля		
Reconnecting America		

Источник: Social Innovation Fund. Grantee Overview, 2012 [71].

В США финансирование на основе грантов обеспечивает большую часть бюджетов НКО. Причем это касается как организаций близких к исполнительной власти, так и самостоятельных общественных структур. Например, бюджет организации Freedom House, критикуемой за тесные контакты с американским правительством, в среднем на 65–75% состоит из федеральных грантов (порой этот показатель достигает 80%). Они предоставлены по линии Государственного департамента и Агентства США по международному развитию (АМР). В свою очередь, Католическая служба помощи (Catholic Relief Services, CRS), управляемая Конференцией католических епископов США и поддерживаемая Католическими церквями со всего мира, также получает серьезную государственную помощь. Её бюджет в среднем на 60–65% состоит из грантов, предоставляемых ведомствами федерального правительства.

Гранты могут предоставляться в США конкретным НКО и вне конкурса. Такие гранты определяются как «целевые» (earmark grants). По сути, они представляют собой форму субсидий.

«Целевые гранты» включаются Конгрессом в бюджетные статьи правительственных ведомств в рамках ежегодных Биллей об ассигнованиях. Получатели подобных грантов известны заранее. Как правило, среди них преобладают НКО, близкие к государству. Например, Национальный фонд демократии (далее по тексту – НФД) в своих ежегодных отчетах указывает, что получает гранты, заложенные в Билле об ассигнованиях по линии Государственного департамента. При этом о том, что они предоставляются на конкурсной основе не говорится. Получается, что в смете Госдепартамента изначально определен объем грантового финансирования, предоставляемого конкретно НФД.

Выделение «целевых грантов» – ещё один образец практики государственного протекционизма при поддержке «третьего сектора». Он во многом сопоставим с прямым выделением финансовых средств в бюджеты НКО. В случае с «целевыми грантами» органы государственной власти могут финансировать отдельные общественные организации на регулярной основе без процедур, определяющих способность НКО реализовать проекты, запланированные при предоставлении такой помощи. Ключевым условием для выделения таких грантов выступает функционал того или иного НКО. Они должны работать в сфере, соответствующей государственным интересам и находится в тесном взаимодействии с профильными для себя исполнительным ведомствам.

Самостоятельным типом грантов выступают «зонтичные гранты». Их использование варьируется от сложившихся в той или иной стране механизмов финансирования НКО и степени распространения общественных организаций «зонтичного» типа.

Так, в ФРГ в силу широкого присутствия национальных «зонтичных» НКО такая форма госфинансирования считается едва ли не основной. В Великобритании «зонтичные» структуры также представлены весьма широко. Но здесь «зонтичные гранты» лидирующих позиций не занимают. В стране на первых ролях прижилась финансовая господдержка на основе обычных грантов и соглашений о сотрудничестве. В США гранты подобного рода и вовсе используются как вспомогательная форма финансирования, что также связано с приоритетом субсидий иного рода. Пальма первенства здесь принадлежит таким типам федеральных грантов как общие гранты, «целевые гранты», а также контракты и соглашения о сотрудничестве.

Контракты – ещё одна форма государственного финансирования «третьего сектора». Она подразумевает, что государственное ведомство оплачивает из своего бюджета определенный набор услуг, товаров и работ, предоставляемых ей некоммерческой организацией. В случае заключения контракта НКО выступает в качестве «подрядчика», самостоятельно осуществляющего действия в интересах исполнительного ведомства.

Контракты как тип договорного государственного финансирования НКО получили наибольшее распространение в США. Здесь существует Федеральная контрактная система (ФКС), регламентирующая механизм отношений между органами исполнительной власти и негосударственными институтами, включая некоммерческие организации. Федеральные контракты заключаются между отдельными ведомствами и НКО.

В Британии контрактная форма поддержки присутствует в случае получения некоммерческой организацией статуса «национального партнера правительства». Он сопоставим с существующим в РФ понятием «социально-ориентированная (СО) НКО». Статус «национального партнера» предоставляется Секретариатом кабмина на конкурсной основе и подразумевает, что НКО участвует в реализации государственных инициатив по развитию «третьего сектора». Например, таким статусом обладает организация Locality. Она получает целевое финансирование от государства, так как является оператором программы «Организаторы сообществ» (Community Organisers). Эта программа направлена на развитие самоорганизации и самоуправления локальных сообществ¹.

Самостоятельная форма государственного финансирования НКО обеспечивается соглашениями о сотрудничестве/партнерстве. На их основе органы власти передают НКО часть своих функций, выполнение которых общественной организацией оплачивается государством. То есть делегирование полномочий ведет и к передаче финансовых средств. При этом подразумевается, что в рамках выполнения соглашения НКО привлекается к совместному с правительственным ведомством решению стоящих перед этим ведомством задач.

¹ Аналогичный опыт существует и в РФ. Средства на развитие инфраструктуры НКО выделяются в рамках программы Министрства экономического развития по поддержке СО НКО.

В ряде стран подписание соглашений о сотрудничестве ограничивается правовым статусом НКО. Например, в Бразилии для того, чтобы выйти на подписание партнерского соглашения с государственным учреждением, НКО должна иметь статус «организации гражданского общества общественного интереса» (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP). В России аналогом OSCIP выступают СО НКО.

Практика финансовой помощи НКО в виде предоставления ссуд и вложения акций пока широкого распространения не имеет. Она применяется в странах, где получил развитие рынок социальных инвестиций. В настоящее время лидером в данной сфере выступает Великобритания. Здесь ссуды и акции как форму государственной поддержки НКО использует банк Big Society Capital. Но будучи инвестиционной организацией, он делает это не напрямую, а через своих контрагентов в лице «финансовых посредников по социальным инвестициям» (social investment finance intermediary). Основную роль среди финансовых посредников BSC играют структуры двух категорий – социальные банки и небанковские социальные инвесторы.

Предоставление НКО налоговых льгот

Отдельной формой государственной поддержки НКО выступает предоставление общественным организациям различных налоговых льгот и преференций. В частности, они могут быть полностью или частично освобождены от отдельных видов налогов. Такая помощь фигурирует в госбюджетах не как расходная статья, а скорее как недополученный доход. В случае предоставления НКО налоговых льгот налоги, не поступающие в бюджет, считаются косвенной поддержкой «третьего сектора».

Наибольшее развитие подобная практика получила в США. В настоящее время многие американские НКО имеют статус структур, полностью или частично освобожденных от некоторых видов федерального налогообложения и налогообложения штатов. Они или не платят подоходного налога вообще или освобождены от подоходного налога на отдельные виды доходов. При этом льготы, предоставляемые в США общественным организациям, не касаются других федеральных налогов. Например, налога на заработную плату.

Для того чтобы получить безналоговый статус от федерального правительства, НКО должна подать ходатайство на рассмотрение Службы внутренних доходов (Internal Revenue Service) с описанием собственного функционала. После этого направленность работы НКО и его профиль сверяется Службой внутренних доходов с типами общественных организаций, имеющих право на безналоговый статус. Они перечислены в разделе 501 (с) Налогового кодекса США. Требования для достижения безналогового статуса изложены в разделах 503 по 505 того же документа. В случае соответствия профиля и направленности работы требованиям Налогового кодекса, НКО получают безналоговый статус. Такие НКО считаются «организациями 501 (с)» (501(c) organizations).

В Соединенных Штатах освобождение от налогов распространяется на общественные структуры, занимающиеся такими вопросами как образование, религиозное воспитание, благотворительность, наука, изучение проблем общественной безопасности, культура, искусство и спорт. Всего в разделе 501 (с) перечислено 27 типов организаций, имеющих право на налоговые льготы. При этом особо оговаривается, что подобные НКО не должны участвовать в политической жизни США. Они получают освобождение от подоходного налога на всю прибыль, связанную с работой в обозначенных в Налоговом кодексе сферах.

На уровне отдельных штатов предоставление налоговых льгот для НКО осуществляется по тем же нормам, что и в федеральном масштабе. Общественные структуры, претендующие на безналоговый статус, подают соответствующие заявления в профильные финансовые институты штатов. Последние могут использовать при рассмотрении их заявок положения раздела 501 (с) федерального Налогового кодекса.

Отличительной чертой безналогового статуса в Соединенных Штатах является то, что он охватывает и частных доноров НКО. Так, взносы от юридических и физических лиц, идущие на поддержку безналоговых направлений деятельности некоммерческих организаций, подлежат вычету из налоговой базы до определенных пределов. Для физических лиц это не более 50% дохода (некоторые виды выплат – не более 30% дохода), а для корпораций – не более 10% дохода. Кроме того, выплаты и взносы частных доноров общественным организациям освобождены от налога на дарение. В настоящее время рассматривается вопрос о сокращении льгот для частных доноров НКО.

Схожая практика льготного налогообложения существует и в Канаде. Здесь, как и в США благотворительным НКО запрещено участвовать в политической деятельности, включая прямую или косвенную поддержку политических партий и отдельных политиков. Нарушение этого запрета может привести к аннулированию благотворительного статуса НКО и потере ею налоговых льгот.

Перспективы государственного планирования финансовой поддержки НКО

В большинстве государств Евро-Атлантики планирование финансовой помощи НКО носит среднесрочный характер. Наиболее распространенный срок выделения грантов, а также реализации целевых программ – три года. На аналогичный период заключаются и разного рода соглашения о сотрудничестве между органами государственной власти и НКО. Также средства могут выделяться и на четыре-пять лет. Но подобные сроки финансирования используются несколько реже и имеют применение в основном в странах Евросоюза.

Краткосрочное финансирование НКО (сроком на один год и меньше) хотя и встречается, но в большинстве случаев носит вынужденный или временный характер.

В Великобритании наиболее распространенный период выделения государственных средств на нужды НКО

– три года. В такие сроки укладывается большая часть грантов, соглашений, программ и фондов, используемых правительством для поддержки «третьего сектора».

Предпочтение среднесрочному планированию финансовой господдержки НКО отдается и в США. Наиболее распространенным сроком финансирования здесь, также как и в Британии, является три года. На такой период предоставляется большинство федеральных грантов.

Трехлетний срок финансирования придерживаются и отдельные ведомства. В частности, на такой период рассчитано большинство грантовых программ Госдепартамента. Причем его структурные подразделения вправе использовать формулу «1+2». Например, соглашение о сотрудничестве, заключаемое Управлением по вопросам населения, беженцев и миграции с НКО сроком на год, может содержать положение о том, что к первому 12-месячному отрезку по согласованию сторон могут быть добавлены ещё два годичных периода. Для этого НКО, имеющая соглашение с управлением, должна ежегодно предоставлять в Госдепартамент заявление с просьбой о продлении периода выделения гранта.

В то же время ряд форматов финансирования НКО выходит в США за трехгодичную планку. В их числе «контракты без оговоренного объема поставок». Они чаще всего заключаются сроком от трёх до пяти лет. В частности, такие временные рамки использует при подписании договоров с НКО Агентство США по международному развитию. На срок до пяти лет выделяются и некоторые гранты. В частности, подобный период использования средств заложен в грантах «Фонда социальных инноваций».

Среднесрочное планирование на период от трёх и более лет достаточно распространено и в Скандинавии. Причем это касается основных форм государственной поддержки общественных организаций. Например, в Дании базовый интервал выделения государственного финансирования – три-четыре года. На четыре года заключаются рамочные соглашения о сотрудничестве. В Норвегии средние сроки финансовой поддержки НКО составляют четыре-пять лет. В частности, сроком на пять лет заключаются соглашения о совместной деятельности. Наконец, в Швеции также в среднем используется пятилетнее финансирование. Например, рамочные соглашения между НКО и правительственными ведомствами заключаются на пять-шесть лет.

В ФРГ наиболее распространенный период выделения финансовых средств – три-четыре года. На такой период государственные ведомства выдают общественным организациям все основные гранты.

Контроль за финансированием НКО из-за рубежа

В ряде западных государств открытых ограничений на финансирование НКО из-за рубежа нет. Не используются применительно к зарубежной финансовой поддержке и какие-то специальные механизмы контроля. Прямая или косвенная финансовая помощь НКО зарубежными субъектами (включая государственные орга-

ны) чаще всего контролируется так же, как и финансирование из внутренних источников. Но в то же самое время существует целый ряд правовых норм, позволяющих не только устанавливать над иностранной помощью НКО жесткий контроль, но при желании и вовсе блокировать её по отдельным направлениям.

Наиболее показательна в этом плане система, сложившаяся в США. Четких ограничений для зарубежного финансирования общественных организаций здесь не предусмотрено. Нет препятствий и для иностранных учредителей НКО. На иностранную финансовую поддержку общественных организаций распространяются нормы, регулирующие финансирование НКО в стране в целом. Любая некоммерческая организация, имеющая статус неприбыльной и не занимающаяся политической деятельностью, может получать гранты или пожертвования из-за рубежа от частных или государственных структур. Данный факт она должна отражать только в своей ежегодной финансовой отчетности.

Однако параллельно используется многоуровневая и достаточно гибкая модель ограничения и контроля над иностранной финансовой поддержкой НКО.

Во-первых, в американском законодательстве предусмотрены ограничения зарубежного финансирования политической деятельности в США. Правовое регулирование этих вопросов осуществляется в соответствии с Актом о федеральных избирательных кампаниях (Federal Election Campaign Act), принятом Конгрессом в 1971 году и поправками к нему от 1974 года. В соответствии с данным актом прямое или косвенное финансирование любых видов избирательных кампаний в Соединенных Штатах иностранными гражданами и организациями (включая зарубежные НКО, действующие в Америке) запрещено. Действия акта распространяются и на НКО с иностранным финансовым участием. Им возбраняются любые формы финансовой поддержки политических партий и кандидатов на федеральном уровне, а также на уровне штатов и округов.

Во-вторых, иностранные НКО неполитического профиля, действующие в США, не имеют всего комплекса налоговых льгот, предоставляемого аналогичным американским структурам. В случае соответствия критериям раздела 501 (с) Налогового кодекса, они не платят подоходный налог на доходы от основных видов деятельности. Но при этом налогообложению подвергаются взносы и пожертвования, получаемые ими от доноров.

В-третьих, ограничения применяются, в случае если зарубежное финансирование НКО осуществляется в целях подрыва национальной безопасности Соединенных Штатов или источниками средств выступают структуры, включенные в список террористических организаций. В частности, ФБР и Управление контрразведки Департамента национальной безопасности Министерства юстиции США внимательно следят за тем, чтобы некоммерческие организации не получали финансирования от иностранных спецслужб и не осуществляли деятельности в их интересах.

Наконец, в-четвертых, при наличии соответствующего политического решения зарубежные НКО, действующие в США, или НКО, имеющие зарубежные источники финансирования, могут попасть под действие «Акта о регистрации иностранных агентов», принятого Конгрессом в 1938 году. В этом случае НКО будет считаться «иностранным агентом», действующим в интересах «инострannого принципала/заказчика». Такое НКО должно регистрироваться и регулярно отчитываться в статусе «инострannого агента» перед Отделом регистрации иностранных агентов Управления контрразведки Департамента национальной безопасности Министерства юстиции США.

При первичной регистрации заполняется регистрационное заявление, включающее полную информацию об НКО и всей его деятельности, включая ту, что не осуществляется в интересах «инострannого принципала». Каждые 6 месяцев «агент» обязан представлять обновленную информацию в формате дополнительного заявления. Он должен представлять все документы и записи, связанные с его деятельностью, по первому требованию инспекции. Министерство юстиции передает документы в Госдепартамент, когда деятельность «агента» затрагивает внешнеполитические интересы США. На всех публикуемых «агентом» информационных материалах отмечается, что они «распространяются в интересах иностранного принципала».

В отношении НКО, подпадающих под действие «Акта о регистрации иностранных агентов» применяется наиболее жесткая система контроля. За неисполнение данного закона, предоставление неверных сведений, не предоставление должных копий документов и фактов предусмотрено наказание в виде штрафа до \$10 тыс., или лишения свободы сроком до 5 лет, или то, и другое.

В чем-то похожая конструкция сложилась во Франции. Официальных ограничений на финансирование НКО из-за рубежа и деятельность зарубежных НКО в республике также нет. Более того, данный вопрос во французском законодательстве не урегулирован. Специального закона или соответствующего специального положения не принималось.

В то же время любой НКО для того, чтобы получить статус юридического лица, необходимо пройти регистрацию в префектуре, сопровождаемую специальной процедурой согласования. Учитывая, что корпус префектов входит в структуру МВД, в ней могут участвовать представители региональных подразделений служб, отвечающих за обеспечение госбезопасности. В рамках процедуры согласования НКО должна изложить цели и задачи своей деятельности, а также представить на рассмотрение регистрационных органов устав. В процессе согласования префектура имеет право провести изучение источников финансирования организации. В этом случае НКО должна предоставить официальные пояснения относительно структуры получаемых финансовых средств и каналов их поступления.

В случае если последние будут признаны сомнительными или представляющими угрозу для безопасности Франции, НКО может быть отказано в регистрации.

В других западных странах меры по контролю и ограничению зарубежного финансирования НКО носят более явный характер. В частности, в Великобритании НКО, получающие иностранную помощь, должны в обязательном порядке публично отчитываться о своей деятельности. В свою очередь, в ФРГ НКО, получающие средства из-за рубежа, выплачивают подоходный налог, составляющий более 30% их доходов.

Отчетность НКО и надзор за их деятельностью

В большинстве стран мира государственное финансирование НКО подразумевает, что общественные организации отчитываются за использование полученных средств. В свою очередь грантодатель в лице органа государственной власти осуществляет контроль за расходованием предоставленной помощи. В случае если общественная организация не соблюдает договоренности, на основании которых получила денежные средства, или вовсе срывает реализацию финансируемых ими инициатив, в её отношении применяются репрессивные меры.

В Соединенных Штатах система контроля за НКО осуществляется как по линии налоговых органов, так и ведомств, осуществляющих непосредственное предоставление финансовых средств. Общий надзор за деятельностью НКО осуществляют налоговые структуры, входящие в Службу внутренних доходов. Они же проводят аудиторские проверки правильности расходования средств, предоставленных в рамках государственного финансирования. Плановые проверки проходят раз в год. В случае выявления нарушений при использовании гранта НКО отказывается в продлении регистрации.

Контрольные полномочия имеют и те ведомства, которые выдают гранты НКО, а также заключают с ними контракты и соглашения о сотрудничестве. В свою очередь предоставляющие им услуги общественные организации также обязаны отчитываться не менее одного раза в год. В случае срыва сроков выполнения договоренностей, курирующее ведомство может налагать на НКО штрафы. Низкое качество предоставляемых услуг и не полностью выполненная работа – условие для получения исполнительным органом компенсации. Срыв же выполнения условий гранта или соглашения может привести к запрету на получение некоммерческой организацией государственной финансовой поддержки.

Следует учитывать, что гранты федеральных ведомств в США строго регламентированы. В них указываются сроки, в рамках которых НКО может использовать полученные средства, а также практические направления или конкретные программы целевого использования. Для НКО общественной дипломатии могут быть указаны конкретные страны, на территории которых следует расходовать тот или иной грант. Грантодатель в лице федерального ведомства ежегодно проводит ревизию затрат, произведенных в рамках реализации гранта и следит за его практическим применением.

ем. В свою очередь НКО отчитывается перед ним об использовании средств.

Система отчетности и контроля за НКО, получающими господдержку, в Канаде сопоставима с практикой США. Здесь основные контрольные полномочия принадлежат Канадскому налоговому агентству. Оно ежегодно проверяет финансовую деятельность НКО, включая использование грантов и других государственных средств. Также агентство проводит аудиторские проверки деятельности НКО. Если по результатам проверки обнаруживаются нарушения, НКО отказывают в дальнейшей регистрации.

Модель, используемая в Бразилии, не имеет принципиальных отличий от американской и канадской. Полученные средства здесь должны использоваться исключительно для выполнения положений договора между органом государственной власти и НКО. Общественной организацией должна применяться система ежегодной отчетности, позволяющая следить за операциями, выполняемыми в рамках использования средств гранта. Причем НКО может открыть специальный банковский счет, на котором будут учитываться все операции, связанные с выполнением договора.

За нецелевое использование государственных средств в Бразилии предусмотрены санкции. Судья может заморозить активы НКО и конфисковать средства её служащих, государственных служащих или агентов «третьего сектора», которые «незаконно обогатились или нанесли ущерб государственным активам».

В Великобритании НКО отчитываются о расходовании полученных государственных средств раз год. Предоставляющие гранты исполнительные ведомства могут с таким же интервалом проводить проверку общественных организаций на предмет использования выделенного финансирования. Нарушение НКО условий договоренностей с правительственными органами может привести к штрафу, а их срыв – к потере регистрации.

В некоторых странах отчетность за предоставленную НКО помощь несут местные органы власти. Например, в Дании они должны предоставлять информацию о своем сотрудничестве с общественными орга-

низациями и использовании выделенных на них государственных средств Министерству социальных дел и интеграции. Подобная отчетность осуществляется местными исполнительными структурами один раз в год.

Литература

1. *Ваятт М.* Управление НКО. Пособие для практиков. – М., 2012. – 72 с.
2. Журнал «Некоммерческие организации в России». Электронный ресурс: <http://www.nkor.ru>.
3. Журнал «Некоммерческое законодательство». Электронный ресурс: <http://www.law-ngo.ru>.
4. Повышение эффективности государственных инвестиций в сектор социально-ориентированных (СО) НКО. The Boston Consulting Group. – М., 2011. – 28 с.
5. Справочно-правовая система «Консультант плюс». Электронный ресурс: <http://www.consultant.ru>.
6. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс: <http://www.gks.ru>.
7. Freedom House Annual Report 2007. Washington D. C., 2008. Freedom House Annual Report 2010. Washington D. – С., 2011. – 249 p.
8. Social Innovation Fund. Grantee Overview, October 2012.

References

1. Wyatt M. (2012) NGO Management, p. 72.
2. Journal of non-commercial organizations in Russia. Electronic resource: <http://www.nkor.ru>.
3. Journal of non-profit law. Electronic resource: <http://www.law-ngo.ru>.
4. Improving the efficiency of public investment in the sector social-oriented (CO) NCO (2011). The Boston Consulting Group, p. 28.
5. Legal reference system «Consultant plus». Electronic resource: <http://www.consultant.ru>.
6. Federal state statistics service. Electronic resource: <http://www.gks.ru>.
7. Freedom House Annual Report 2007. Washington D.C., 2008. Freedom House Annual Report 2010. Washington D.C., 2011, p. 249.
8. Social Innovation Fund. Grantee Overview, October 2012.

УДК 338.2

А.В. Гусева
аспирант кафедры
«Общий менеджмент»
Финансового университета при
Правительстве РФ,
Москва, Россия
e-mail: anna-guseva@mail.ru

Современные проблемы адаптации транснациональных компаний в российских условиях хозяйствования

Аннотация

Цель работы. Статья посвящена проблеме адаптации транснациональных корпораций в экономику России и обеспечения привлечения прямых иностранных инвестиций.

Материалы и методы. В статье проводится теоретический обзор механизмов адаптации ТНК в национальную экономику и статистический анализ ключевых показателей роста экономики РФ.

Результат. Показаны условия адаптации в экономику РФ, отражены факторы роста и сдерживания процесса адаптации ТНК.

Заключение. Предложены меры по привлечению иностранных инвестиций посредством создания условий для адаптации ТНК в экономику РФ.

Ключевые слова: транснациональная корпорация (ТНК), инновационное развитие, денежно-кредитная политика, конкурентоспособность, адаптация.

A.V. Guseva
Postgraduate student of Financial
University under the Government of
the Russian Federation
e-mail: anna-guseva@mail.ru

Modern problems of adaptation in russian tnc economic conditions

Abstract

Purpose of the work. The article deals with the adaptation of transnational corporations in the Russian economy and ensure foreign direct investment.

Materials and methods. The article gives an overview of the theoretical mechanisms of adaptation of TNCs in the national economy and the statistical analysis of the key indicators of economic growth of Russia.

Results. The conditions of adaptation in the Russian economy, reflected growth factors and inhibit the adaptation of the TNC.

Conclusion. The measures to attract foreign investment through the creation of conditions for the adaptation of TNCs in the Russian economy.

Keywords: transnational corporations (TNCs), innovative development, monetary policy, competitiveness, adaptation.

Ключевыми задачами российской инвестиционной политики 2015 года стали привлечение в национальную экономику иностранных инвестиций, наращивание деловой активности отечественных производителей и создание препятствий для оттока капиталов в оффшорные территории. Одним из важных аспектов реализации приоритетных задач стала реализация новой экономической политики, отвечающей за модернизацию отношений с иностранными инвесторами, действующими на территории РФ, включа-

ющих в себя решение следующих важных вопросов: создание условий льготного функционирования для транснациональных корпораций, инвестирующих средства в экономику России, привлечение высоких технологий в ключевые сектора экономики, модернизация оборудования и технологий и создание новых рабочих мест в обрабатывающих секторах национальной промышленности.

Одним из существенных вызовов для российской экономики является недостаточный объем привлекае-

мых иностранных инвестиций. Согласно статистике в рамках стран БРИКС у России одни из самых низких показатели (рис. 1.).

Влияние транснациональных корпораций на развитие мировой экономики достаточно велико – на ТНК приходится 50% мировой торговли и более 67% внешней торговли. Увеличение доли в составе мировой экономики транснациональных корпораций в виду нарастания последствий глобализаций привело к следующему состоянию в мировой экономике:

- ТНК принадлежат 80% патентов и лицензий;
- из 100 крупнейших экономик мира 52 – ТНК;
- 147 крупнейших ТНК владеют 40% активами других ТНК.

Известный российский экономист М.Г. Делягин считает, что совершенно неправомерно полностью отрывать ТНК от вполне определённых национальных интересов. Так 500 наиболее крупных корпораций име-

ют долю в общемировой торговле технологиями и управленческими услугами достигающую 80%. В то же время 407 из этих пяти-сот компаний принадлежат странам «большой семерки». Штаб-квартиры 24 тыс. транснациональных корпораций располагаются в 14 наиболее богатых странах мира (рис. 2, 3)¹.

После того, как российская экономика вступила в период глобализации, российский рынок столкнулся как с ее положительными сторонами, так и с отрицательными. Среди положительных сторон можно привести следующие результаты:

- увеличение рабочих мест в регионах присутствия ТНК;
- стабильность деятельности ТНК и, как следствие, стабильный экономический рост;
- эффективное распределение ресурсов, в том числе природных (международное разделение труда);
- международная конкуренция, которая способствует развитию техники, технологий и т.д.;

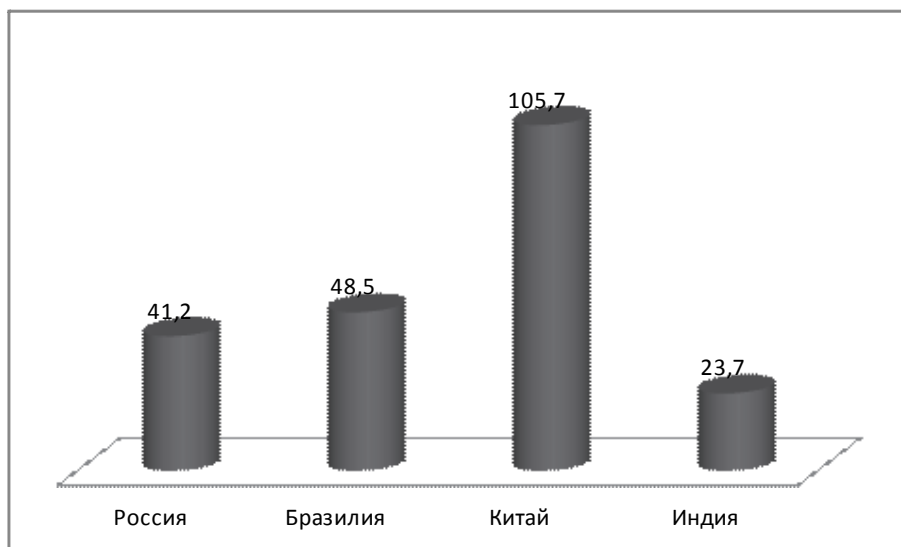


Рис. 1. Сравнительная диаграмма поступления прямых иностранных инвестиций в страны БРИК в 2010 г.

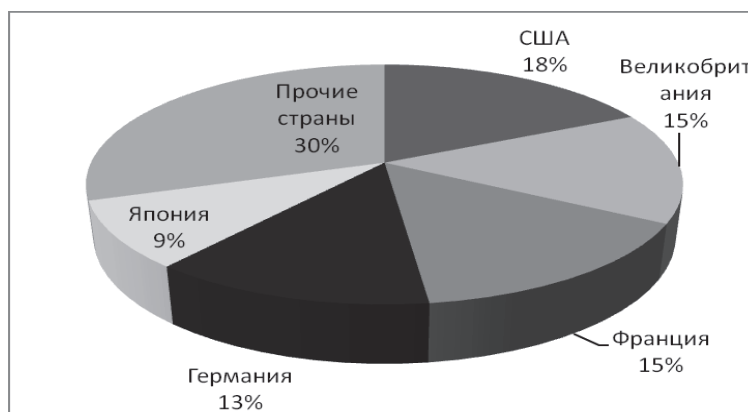


Рис. 2. Доля стран в топ 100 нефинансовых ТНК² на 2010 г.

¹ Делягин М.Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации. – М., 2003. – С. 255.

² Данные UNCTAD WIR 2010.

– снижение издержек благодаря экономии на масштабах производства и, следовательно, возможности снизить цены / поддерживать их на низком уровне;

– программы корпоративной социальной ответственности и благотворительности, которую реализуют практически все крупные ТНК в регионах присутствия.

Отрицательные влияние глобализации создало следующие трудности для российской экономики:

– вход ТНК в регион негативно влияет на результаты местного малого бизнеса, разрывает традиционные деловые связи, что может привести не только к банкротствам представителей местного бизнеса, но и к упадку некоторых традиционных промыслов;

– происходит укрупнение и концентрация капиталов в одних руках;

– увеличиваются возможности для эмиграции (так называемая «утечка мозгов»), что является нежелательным для государства-донора, т.к. Оно теряет не только специалиста (и будущие результаты его труда), но и средства, затраченные на его обучения;

– полная или частичная утрата уникальных национальных культур, традиций и обычаев;

– считается, что производственная деятельность ТНК негативно влияет на экологию;

– перераспределение производственных подразделений в страны с более низкой оплатой труда, что нежелательно для принимающего государства, т.к. Условия труда в таком филиале будут хуже, чем в материнской компании.

На основе проведенных исследований таких авторов как Акофф, Портер, Минц, Кунц, О'Доннел, Беляева И., Кони́на Н. выявлено, что в основе экономического механизма управления адаптацией ТНК к условиям деятельности в конкретной стране является состояние конкуренции. Факторы, определяющие уровень конкуренции в отдельно взятой стране, могут быть следующими: уровень НТР; уровень развития промышлен-

ности; уровень развития инфраструктуры, включая ИКТ; уровень развития торговли и сферы услуг; уровень развития политико-правовой среды в государстве, конкурентное взаимодействие с национальными операторами и корпорациями-экспатами и т.п.

В основе построения модели механизма управления адаптацией ТНК – конкуренция, как базовая экономическая составляющая (рис. 4). На национальных рынках ТНК приходится соперничать не только с национальными производителями, но также и с другими ТНК. В результате деятельность ТНК на рынке конкретной страны находится под постоянным давлением как национальных производителей, которые, как правило, более чутко и гибко реагируют на изменения на рынке, имеют накопленный годами опыт работы с отечественными потребителями, бизнес – процессы, выстроенные в соответствии с особенностями ведения бизнеса в конкретной стране, так и значительных ресурсов других ТНК, которые в силу наличия финансовых и научно-технических возможностей могут совершать крупные сделки, запускать новые продукты и услуги, инициируя новый виток конкурентной борьбы. Все это ставит ТНК, входящую на новый для себя рынок, перед проблемой нивелирования преимуществ национальных компаний, ТНК-конкурентов, что приводит к необходимости диверсификации глобальных стандартов и управленческих процедур под специфические условия работы в принимающей стране. Таким образом, совокупность конкурентных вызовов со стороны национальных компаний, а также других ТНК, пришедших на данный рынок ранее, формирует стимул для адаптации глобальной стратегии ТНК к условиям принимающей страны. Именно посредством определения уровня конкуренции можно сделать вывод о степени адаптации ТНК к конкретным экономическим условиям.

Отсюда установлено, что управление адаптацией ТНК к условиям принимающей страны – это непрерыв-

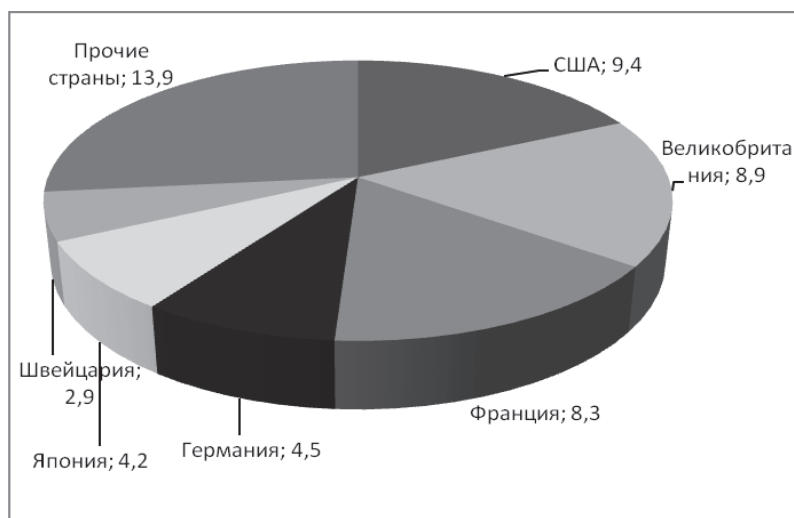


Рис. 3. Активы топ-50 финансовых ТНК по странам, трлн. долл., 2009 г.¹

¹ Данные UNCTAD WIR 2009.

ный процесс воздействия на уровень конкуренции в отрасли/подотрасли и изменений в деятельности ТНК и ее подразделений для достижения глобальных стратегических целей.

Использование модели механизма управления адаптацией ТНК позволяет разработать и следовать адаптационной стратегии ТНК при вхождении на новые рынки и развитии ее деятельности в принимающей стране¹.

Успешное формирование и реализация стратегических направлений, направленных на повышение адаптации ТНК к российским экономическим условиям, требует, таким образом, формирования адаптационного организационного центра, отвечающего за общую координацию деятельности всех остальных подразделений в рамках обозначенных стратегических приоритетов (рис. 5).

Выбор механизма адаптации для ТНК зависит от ряда параметров макро и микроэкономического характера:

1. Страна локализации представительства ТНК.
2. Поставленная цель для представительства ТНК в выбранной стране.
3. Проходящие политические и социально-экономические процессы в стране базирования.

4. Стадия жизненного цикла продукта, который предлагает национальному рынку ТНК.

5. Наиболее значимыми параметрами, влияющими на выбор страны локализации бизнес-единиц ТНК является макроэкономическая ситуация в стране, а соответственно и уровень привлекательности для иностранных инвестиций в целом, носителем которых и являются ТНК.

Введение санкций в отношении отдельных отраслей российской экономики может привести к ухудшению их финансового состояния, условий заимствования и усилению оттока капитала. Это может привести к дальнейшему ослаблению обменного курса валют, росту инфляции и значительному снижению потребительской активности, вызванной, во-первых, снижением реальных доходов населения, а во-вторых, отсутствием уверенности в будущем и, как следствие, желанием сберечь, – что в свою очередь послужит причиной для дальнейшего сокращения инвестиций.

Большие сложности для российской экономики создает риск увеличения инфляции. В условиях высокой зависимости рублевой инфляции от курсов валют, усиленные меры по подавлению инфляции могут потребовать даль-



Рис. 4. Факторы, влияющие на модель поведения ТНК в принимающей стране



Рис. 5. Ключевые приоритеты для адаптационной стратегии ТНК в России

¹ Еремин А.В. Оценка конкуренции в отраслях с глубоким проникновением ТНК // Российское предпринимательство. – 2011. – № 6. – С. 12–20.

нейшего роста процентных ставок и сокращения банковского кредита, что негативно повлияет на экономическую активность. При этом реализация базового варианта прогноза предполагает сохранение высоких темпов роста кредитования на протяжении 2014–2017 годов, что позволяет поддержать восстановление инвестиций и снизить норму чистых сбережений населения с 2016 года. Риск ускорения инфляции также может быть связан с более высоким ростом цен на электроэнергию, а также цен на коммунальные услуги, в том числе тепло и воду.

Так же следует учитывать риски, связанные с влиянием изменений основных показателей денежно-кредитной политики на стоимость принадлежащих государству активов и обязательств. Что, как следствие, порождает риск будущих затрат, возникающий в связи с предоставляемыми Правительством Российской Федерации государственными гарантиями и гарантиями по страхованию вкладов, а также риски невозврата бюджетных кредитов.

Другим барьером в Российской экономике является денежно-кредитная политика. Банковская система России не в состоянии выступать в равноправной конкуренции с иностранными банками. Для эффективного развития бизнеса необходимо преодолеть отставание в банковской сфере, создать экономическую среду, стимулирующую развитие банковской системы и бизнеса в России.

К основным проблемам, сдерживающим развитие российской банковской системы, относятся:

- существующая ограниченность источников пополнения долгосрочной ресурсной базы и повышения уровня капитализации банков;
- наличие коммерческих банков является относительно новой опцией для россиян, поэтому отсутствует понимание банковского продукта и кредитной культуры;
- слабое развитие системы рефинансирования;
- высокие риски кредитования;
- слабая юридическая защита законных прав и интересов кредиторов;
- чрезмерный надзор и высокий уровень зарегулированности банковской деятельности;
- высокая цена банковских услуг для населения и предприятий.

Для привлекательности российской экономики для инвесторов, в рамках Программы реализации стратегии инновационного развития следует внедрить пошаговую программу действий. На первом этапе которой, должны быть достигнуты следующие целевые макроэкономические индикаторы (2012 год к 2007 году):

- увеличение ожидаемой продолжительности жизни – 2,5 года;
- рост валового внутреннего продукта – 137–138%;
- рост производительности труда – 140–141%;
- снижение энергоёмкости валового внутреннего продукта на 81–83%;
- рост реальных располагаемых доходов населения – 153–154%;
- рост инвестиций в основной капитал – 180–185%;

- расходы на НИОКР (частные и государственные расходы) – 1,4–1,6 % валового внутреннего продукта;

- расходы на образование (частные и государственные расходы) –

- 5,5–5,7% валового внутреннего продукта;

- расходы на здравоохранение (частные и государственные расходы) – 5,2–5,4% валового внутреннего продукта.

Второй этап программы (2013–2020 годы) – рывок в повышении глобальной конкурентоспособности экономики на основе ее перехода на новую технологическую базу (информационные, био- и нанотехнологии), улучшения качества человеческого потенциала и социальной среды, структурной диверсификации экономики.

Условия социально-экономического развития на данном этапе характеризуются следующими факторами:

- ожидаемой новой технологической инновационной волной в ведущих странах мира, связанной с распространением новых технологий,
- качественно меняющихся свойства выпускаемых товаров, процессы производства и потребления;
- повышением демографической нагрузки на трудоспособное население, способным усилить напряженность в пенсионной системе;
- наличием созданных в предшествующий период экономических институтов, стимулирующих предпринимательскую и инвестиционную активность, и национальной инновационной системы;
- интенсивным расширением среднего класса, формирующим спрос на комфортное жилье, качественные услуги образования и здравоохранения;
- преодолением в основном ограничений в экономике со стороны энергетической и транспортной сетей;
- возрастанием требований к экологическим параметрам производства.

На втором этапе будут достигнуты следующие целевые макроэкономические индикаторы (2020 год к 2012 году):

- увеличение ожидаемой продолжительности жизни – 2 года;
- рост валового внутреннего продукта – 164–166%;
- рост производительности труда – 171–178%;
- снижение энергоёмкости валового внутреннего продукта – 70–75%;
- рост реальных располагаемых доходов населения – 164–172%;
- рост инвестиций в основной капитал – 215–223%;
- расходы на НИОКР (частные и государственные) – 3% валового внутреннего продукта;
- расходы на образование (частные и государственные расходы) –
- 6,5–7% валового внутреннего продукта;
- расходы на здравоохранение (частные и государственные расходы) – 6,7–7% валового внутреннего продукта.

Развитие после 2020 года будет направлено на закрепление лидирующих позиций России в мировом хозяйстве и превращение инноваций в ведущий фактор

экономического роста, формирование сбалансированной социальной структуры общества.

Условия социально-экономического развития на данном этапе характеризуются следующими факторами:

– переходом России в группу стран с высоким уровнем дохода на душу населения, доминированием массового среднего класса в социальной структуре общества;

– разворачиванием новых инфраструктурных проектов, направленных на развитие атомной энергетики и использование альтернативных видов топлива и энергии, а также высокотехнологичных транспортных систем;

– эффективной интеграцией России в систему мирового разделения труда, что позволит реализовать ее конкурентный потенциал в сферах высоких технологий, экономики знаний, энергетики и транспорта;

– расширением передовых позиций российской науки по приоритетным направлениям научных исследований;

– ужесточением экологических требований.

За пределами 2020 года накопленный потенциал знаний и капитала,

соответствующий передовым экономикам мира, определит сохранение тенденций устойчивого социально-экономического развития страны с опорой на инновационные высокотехнологичные сектора экономики и сектор услуг как основные движущие силы экономического роста.

К 2030 году валовой внутренний продукт может вырасти по сравнению с 2007 годом в 3,8 раза, а валовой внутренний продукт на душу населения по паритету покупательной способности достичь 51 тыс. долл. США (в ценах 2005 года).

Литература

1. Еремин А.В. Оценка конкуренции в отраслях с глубоким проникновением ТНК // Российское предпринимательство. – 2011. – № 6. – С. 12–20.

2. Кони́на Н.Ю. Глобальные производственные системы и конкурентоспособность ТНК // Экономические науки. – 2009. – № 4 (53).

3. Кони́на Н.Ю. Управление транснациональными корпорациями в условиях глобальной конкуренции // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 5.

4. Кони́на Н.Ю. Менеджмент в международных компаниях: как побеждать в конкурентной борьбе. – М.: ТК Велби, 2008.

5. Трифо́нов П.В., Гусева А.В. Проблемы развития кросскультурного менеджмента на примере международных корпораций функционирующих в России // Транспортное дело России. – 2012. – № 6–2. – С. 111–113.

6. Усманова Т.Х., Трифо́нов П.В., Хайруллина Л.И. Современные требования к формированию стратегии социально-экономического развития регионов // Экономика. Бизнес. Банки. – 2014. – № 2 (7). – С. 23–36.

7. Результаты международного форума UNCTAD <http://unctad-worldinvestmentforum.org/>.

8. Статистика конференции ООН по торговле и развитию <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>.

9. Статистика Центрального Банка РФ http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=PAR_30241#CheckedItem.

References

1. Eremin A.V. (2011) Assessment of competition in industries with deep penetration of TNCs. *Journal of Russian entrepreneurship*, no. 6, pp. 12–20.

2. Konina N.Yu. (2009) Global production networks and the competitiveness of TNCs. *Economic science*, no. 4 (53).

3. Konina N.Yu. (2009) Control of transnational corporations in the context of global competition. *Problems of theory and management practice*, no. 5.

4. Konina N.Yu. (2008) Management in international companies: how to beat the competition.

5. Trifonov P.V., Guseva A.V. (2012) Problems of development of cross-cultural management on the example of international corporations operating in Russia. *Transport business of Russia*, no. 6–2, pp. 111–113.

6. Usmanova T.Kh., Trifonov P.V., Khayrullina L.I. (2014) Modern requirements for the formation of the strategy of socio-economic development of regions. *Economics. Business. Banks*, no. 2 (7), pp. 23–36.

7. The results of the international forum of UNCTAD <http://unctad-worldinvestmentforum.org/>.

8. Statistics of the UN conference on trade and development <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>.

9. Statistics of the Central Bank of the Russian Federation http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=PAR_30241#CheckedItem.

УДК 338.43

Т.Х. Усманова

доктор экономических наук,
профессор кафедры «Общий
менеджмент», Финансовый
университет при Правительстве
Российской Федерации, Москва,
Россия
e-mail: utx.60@mail.ru

Т. Обрадович

аспирантка кафедры «Общий
менеджмент», Финансовый
университет при Правительстве
Российской Федерации,
Москва, Россия
e-mail: obradovictamara@yahoo.com

Кластерный подход и совершенствование системы кооперации в инновационном управлении аграрным сектором

Аннотация

Цель работы. В условиях глобализации экономики необходимо формирование новой экономики, которая могла ответить требованиям конкурентного рынка. Формирование кластеров требует особой кооперации сельхоз производителей. Кооперация – самая оптимальная форма ведения хозяйствования, которая обеспечит экономический рост. Статья направлена на решение актуальных вопросов инновационного развития агропромышленного комплекса и реального сектора экономики в целом.

Материалы и методы. В статье представлены возможности кластерного развития агропромышленного комплекса России и Сербии в условиях глобализации экономики. Охарактеризованы преимущества кластерного подхода. Предложены возможные пути развития кластеров и ряд мер по совершенствованию инновационной политики.

Результат. На основе изученных теоретических и практических материалов определено положительное влияние развития кластеров на агропромышленную сферу России и Сербии и выявлена необходимость корректировки инновационной политики регионов с учетом преимуществ кластерного подхода.

Заключение. Предложены меры по формированию кооперативов в рамках инновационного управления, проектов государственно-частного партнерства которые позволят выйти экономику Республики Сербия на значительно высокий уровень развития при условии эффективного сотрудничества с холдингами и корпорациями Российской Федерации.

Ключевые слова: кластеры, кооперация, инновационное развитие, кредитные ресурсы, реальный сектор.

T.Kh. Usmanova

Professor, Doctor of Economics at the
Department of General Management,
Financial University at Government
of the Russian Federation,
Moscow, Russia
e-mail: utx.60@mail.ru

T. Obradovich

graduate student at the Department
of General Management, Financial
University at Government of the
Russian Federation, Moscow, Russia
e-mail: obradovictamara@yahoo.com

The cluster approach and the improvement of cooperation in the management of innovation agricultural sector

Abstract

Purpose of work. *It is necessary to form a new economy in a globalizing world, which could meet the requirements of a competitive market. The formation of clusters requires special cooperation of agricultural producers. Cooperation is the most optimal form of economic conduct, which will provide economic growth. Article addresses the urgent issues of innovative development of agriculture and the real economy as a whole.*

Materials and methods. *Article presents opportunities for cluster development of agriculture of Russia and Serbia, in a globalized economy. Describes the benefits of cluster campaign. Suggesting possible ways of development of clusters and a number of measures for improving innovation policy.*

Result. *Based on the study of theoretical and practical materials we find that there is a positive influence on the development of clusters of agro-industrial sphere between Russia and Serbia, and we identified the need to adjust the innovation policy of the regions to take advantage of the cluster approach.*

Conclusion. *We proposed measures for the formation of cooperatives in the framework of innovation management, public-private partnership projects that will stimulate the economy of the Republic of Serbia to a much higher level of development, subject to effective cooperation with the corporations and holding companies of the Russian Federation.*

Keywords: *clusters, cooperation, innovative development, credit resources, the real sector.*

Многие сельскохозяйственные структуры были перестроены в условиях переходной экономики в Российской Федерации. В настоящее время сельское хозяйство в Российской Федерации принимает другой облик. Россия обладает огромными сельскохозяйственными площадями. Как известно, Российская Империя была мировым лидером по производству и экспорту аграрной продукции. В условиях вступления России в ВТО на российском рынке стало больше импортной сельскохозяйственной продукции и заметно меньше продукции отечественных производителей. Тем не менее, на сегодняшний день в российском аграрном секторе приветствуются процессы замещения импорта, то есть изменение вектора на решение проблем развития сектора. Необходимо отметить, что существуют некоторые проблемы, которые мешают дальнейшему развитию и благосостоянию сельскохозяйственного сектора России.

В Российской Федерации имеются различные зоны где не приветствуется развитие земель сельскохозяйственного назначения из-за сурового и непредсказуемого климата. Другая проблема – это недостаточное финансирование отрасли, высокая степень износа основных производственных фондов, а также человеческий фактор, то есть необходимость постоянного повышения квалификации в агропромышленной сфере в России.

Замещение импорта и необходимость интенсификации воспроизводственных процессов в сельскохозяйственном секторе, его развитие и модернизация имеют особое значение в условиях глобализации экономики. Указом Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» было введено продовольственное эмбарго [12], которое значительно должно уменьшить импорт сельскохозяйственных продуктов из стран Европы. Концентрация внимания государства Российской Федерации на развитие отечественного агропромышленного комплекса обеспечить экономический рост отрасли. Владимир Путин по итогам переговоров с премьер-министром Сербии Александром Вучичем заявил, что в связи с санкциями ЕС про-

тив РФ и принятыми ответными мерами у Сербии является хорошая возможность занять нишу на российском рынке. Он отметил, что Россия готова проинвестировать развитие сербского аграрного сектора, а европейские компании могут работать в Сербии, чтобы поставлять свою продукцию в РФ [3].

Сегодня в России реализуются различные механизмы и инструменты для поддержки сельского хозяйства. Для регулирования вопросов производства продовольствия разработана государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы». Основными приоритетами госпрограммы являются повышение доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также развитие кооперации, связей, формирование продуктовых комплексов, территориальных кластеров [5]. В то же время внимание уделяется малым предприятиям, фермерам. Так как именно крестьянские (фермерские) хозяйства в первую очередь эффективно реагируют на требования рынка и развитию агропромышленного потенциала России.

Стратегией социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года предусмотрено создание специализированных аграрных кластеров, как «новой структуры более высокого уровня» [11]. Личное крестьянское хозяйство, по мнению многих экспертов, считается наиболее устойчивым сельскохозяйственным объектом к неблагоприятным изменениям внешних социально-экономических реалий [4]. Крестьянские (фермерские) хозяйства легче адаптируются к воздействию внешних кризисных факторов. Индивидуальные фермерские хозяйства признаются одной из эффективных форм ведения сельскохозяйственного бизнеса.

В соответствии с государственной программой, которая, в частности, включает в себя подпрограмму «Поддержка малых форм хозяйствования», в России осуществляются различные мероприятия по оказанию помощи начинающим фермерам в виде предоставления субсидий, грантов, государственных заказов. Од-

нако, многим фермерам необходима не только финансовая помощь. Предприниматели, сумевшие поднять свое хозяйство, зачастую сталкиваются с проблемой реализации своей продукции. Владельцы небольших ферм вынуждены обращаться к перекупщикам, так как для работы напрямую с магазинами у них нет возможности. Также многим фермерским хозяйствам необходимо квалифицированное управление.

Для поддержки фермерского движения и повышения уровня развития и модернизации сельского хозяйства в России и Сербии необходим комплекс взаимосвязанных мероприятий. По нашему мнению, одним из способов модернизации сельскохозяйственного производства может стать развитие сельскохозяйственной кооперации на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП). Подобный проект обеспечит прямой выход производителей к покупателям, а государству поможет более эффективно освоить бюджетные средства, а также провести модернизацию сельскохозяйственной инфраструктуры.

На данный момент в Сербии экономика является переходной. Рыночный сектор в наши дни доминирует, но все равно еще значительную долю составляет государственный сектор. Большой процент занимает промышленное хозяйство и сельскохозяйственный сектор. Экономика Сербии в конце XX века имела вполне высокий уровень. Но в начале 90 годов ситуация заметно ухудшилась. Этому способствовали бомбардировки НАТО, распад Югославии и утрата многих внешнеэкономических связей. В 2010 году власти страны приняли план экономического развития, который предусматривает четырехкратное увеличение экспорта в ближайшие годы и серьезные вложения в инфраструктуру Сербии [8].

Большая часть страны – горы. На сельскохозяйственные земли приходится 5700000 га (65%), из которых пашни – 4,2 млн гектаров. Население Сербии – 7,3 млн человек, из которых 44% проживают в сельской местности. В Сербии сельским хозяйством занимаются 17 000 фермеров и коммерческие предприятия. Средний размер семейной фермы – 3 га, сельскохозяйственного предприятия – 10,6 га. На аграрный сектор приходится примерно 10,5% ВВП Сербии. Цены на продукты – практически такие же, как и в странах СНГ. Через недостаточный спрос собственного населения на продукты питания Сербия большие объемы своей продукции экспортирует. Крупнейшими импортерами сербской сельскохозяйственной продукции являются ЕС и Россия. Сербия является крупнейшим в мире экспортером малины – треть всей мировой торговли малиной приходится на Сербию. Также существенной составляющей экспорта являются яблоки [10].

В сельском хозяйстве Сербии, до сих пор произошли некоторые попытки создания кластеров. Древнейшие учреждения, которые напоминали кластерам, были сельскохозяйственные кооперативы и производственные артели для совместного ведения дел, которые объединяли большее количество вертикально связанных видов дея-

тельности – сельского хозяйства, животноводства, переработки первичных сельскохозяйственных продуктов, хранения, и даже продажи. Они были связаны с некоторыми поддерживающими учреждениями в городах Нови-Сад и Белград, а также научно-исследовательских институтов и учебных заведений (Институт растениеводства, кукуруза научно-исследовательского института, университетов, профессиональных вузов и т.д.). В настоящее время, агро Сербия есть несколько кластеров, и, как правило, важно отметить, что все кластеры еще «молодой», недостаточно этап развития, и только по прошествии времени может привести четкое суждение о том, можно ли и как они быть успешным в будущем.

Российская Федерация тоже имеет богатый опыт создания кооперативов, который берет начало еще в Царской России. Согласно федеральному закону от 8 декабря 1995 года № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» (с изменениями от 4 ноября 2014 года), сельскохозяйственный кооператив – организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями и (или) ведущими личные подсобные хозяйства гражданами на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива [2]. Различают производственные и потребительские сельскохозяйственные кооперативы, которые, в свою очередь, также подразделяются по целям деятельности. В данном случае, для совместной реализации продукции необходимо создание перерабатывающего торгового сельскохозяйственного потребительского кооператива. Подобный тип кооперации будет способствовать решению таких проблем, как сортировка, фасовка, хранение, транспортировка и сбыв готовой продукции.

По нашему мнению, оптимальной территорией создания сельскохозяйственного кооператива в Сербии будет район Воеводина. Воеводина – это сельскохозяйственный район на севере республики Сербия. Он состоит из трех областей: Срема, Баната и Бачки. Доля автономного края Воеводина в экономическом потенциале Сербии составляет около 40%. В крае проживает почти 2 млн человек. Основа его экономики – сельское хозяйство. Наряду с сельским хозяйством в автономном крае Воеводина развита металлургическая и химическая промышленность. Площадь территории округа составляет более 2 млн га, из которых около 1,6 млн га являются сельскохозяйственными угодьями с одними из самых плодородных почв в Европе – один из самых больших показателей по области. Создание сельскохозяйственного кооператива и строительство сельскохозяйственного комплекса по переработке, фасовке и транспортировке продукции будет способствовать увеличению объема данного показателя. Ведущей отраслью специализации является сельское хозяйство, концентрирующееся на производстве зерна и продукции животноводства, следовательно, кооператив тоже

будет специализироваться на переработке зерна и продуктах животноводства.

Экономическое сотрудничество между Сербией и Россией в предыдущем периоде значительно улучшилось, товарооборот растет из года в год. В 2014 году объем торговли составил около 2,5 млрд долларов. Особенно важно, что в последние годы достигнут значительный прогресс в объеме экспорта в области сельского хозяйства. Объем импорта сельскохозяйственной продукции в Россию из Сербии в 2014 году составил около 350 млн долларов, что в два раза больше, чем в прошлом году. В России в настоящее время растет спрос на продукты питания из Сербии, о чем свидетельствует заявление президента России, в котором он оценил, что объем товарообмена в области сельского хозяйства может возрасти до 500 млн долларов. Он призвал сербских производителей больше экспортировать свою продукцию на российский рынок и воспользоваться условиями, которые были созданы после ухода с рынка европейских компаний. В будущем стоит ожидать увеличения инвестиций российских компаний в Сербии в области сельского хозяйства и пищевой промышленности [9].

Налажены контакты непосредственно между ветеринарными и фитосанитарными службами. С российской стороны есть интерес к органически чистым продуктам. И экспорт сельскохозяйственных продуктов составляет 14,3% от общего экспорта Сербии в РФ. С открытием дистрибутивного центра сербских товаров в Москве или области могли бы увеличить поставки сельхоз товаров.

Рост сельскохозяйственного производства, повышение конкурентоспособности, стабильность доходов производителей, развитие сельских районов и прекращение процесса исчезновения деревень являются основными задачами Стратегии сельского хозяйства Сербии до 2024 года. Этот документ стимулирует укрупнение производства и выпуск той продукции, которая будет признана и востребована на мировом рынке [12].

Основной целью создания сельскохозяйственного потребительского кооператива в Сербии является строительство сельскохозяйственного комплекса по переработке, фасовке, транспортировке и сбыту сельскохозяйственной продукции. На данном моменте, есть возможность покупке российским инвестором крупного аграрного предприятия Сербии. Предприятие ПКБ, которое находится в процессе приватизации, функционирует еще с 1945 года, когда оно являлось самым крупным на территории бывшей Югославии комбинатом, производившим в том числе и плодовоовощную продукцию. Ожидается, что соглашение о продаже будет подписано к середине текущего года. Это движение началось несколько месяцев назад, а российские инвесторы выразили заинтересованность принять участие в этом процессе, создав себе тем самым базу для импорта.

Так как, фермерские хозяйства не обладают достаточными собственными средствами для строительства объектов, потребуется финансовая помощь области и

муниципального района. Таким образом, кооператив осуществит строительство сельскохозяйственного комплекса за счет государственных средств. По завершении строительства право собственности передается финансирующей государственной организации, которая затем может передать комплекс в аренду кооперативу на длительный срок. Кооператив получает право пользования помещениями и полностью обслуживает комплекс. Иными словами, модель ГЧП-проекта будет включать строительство, управление, эксплуатацию и владение объектом.

Создав сельскохозяйственный комплекс, фермерские хозяйства смогут сдавать свою продукцию на переработку и сортировку. Торговый отдел сможет заключать контракты напрямую с магазинами на поставку им фермерской продукции. А логистический центр будет координировать транспортировку продукции.

Подобный проект обеспечит район Воеводины дополнительными рабочими местами и привлечет необходимые инвестиции для социально-экономического развития района. Еще одним преимуществом создания именно сельскохозяйственного кооператива в Сербии является то, что в Сербии существует стимулирующий инвестиционный режим:

- Национальные условия для иностранных инвесторов.
- Освобождение от налогообложения на прибыль для крупных инвестиций на период – 10 лет.
- Освобождение от налогообложения на прибыль для инвестиций в регионе, представляющем особенный интерес для Республики Сербии, на период – 5 лет.
- Налоговые льготы при трудоустройстве новых рабочих.
- Налоговый кредит до 80% общей суммы инвестиций в основные средства.
- Импорт оборудования освобождается от оплаты таможенной пошлины.
- Специальные финансовые стимулы для инвестиций, направленных в производство [7].

Для региона реализация подобного проекта позволит решить несколько проблем. Во-первых, повышение уровня развития и модернизации сельского хозяйства, а соответственно, и доходов местного бюджета. Внедрение новых технологий гораздо легче провести на новом предприятии, чем производить замену старого оборудования. Данная мера позволит увеличить объемы производства и сократить затраты. Во-вторых, продовольственное обеспечение местного рынка, снижение потребности в импортных продуктах. В-третьих, создание дополнительных рабочих мест. В-четвертых, сохранение села и увеличение численности сельского населения за счет привлечения молодых специалистов. Перечень приоритетных инновационных инвестиционных проектов Сербии приведен в таблице.

Подводя итоги, следует отметить, что организация сельскохозяйственного кооператива является наиболее оптимальным и эффективным способом организации сельхоз производства. Из бюджетов всех уровней вы-

Таблица

Инновационный инвестиционный потенциал Сербии – проекты сельского хозяйства, экспорта продукции и эффективной логистики¹

№ п/п	Наименование проекта, Координатор проекта, Отрасль, ?	Источник финансирования	Ожидаемые формы государственной поддержки и ее размер	Стадия реализации проекта	Основные ожидаемые результаты реализации проекта
1	АГРО КООПЕРАТИВА – Первичное производство и переработка замороженных ягодных фруктов и фруктов с косточками, сушеные фрукты, АГРАР-ТРАДЕ доо Лиса бб, Первичное аграрное производство и переработка 13.000.000 €	Инвестиции собственной компании и кооперантов – 30% 8.500.000 € – инвестиции со стороны стратегического партнера для полной реализации проекта	Средства для трудоустройства представителей домашних хозяйств, при их гарантии о том, что они готовы работать в предстоящие 10 лет	Начальный этап, по плану – реализация до осени 2015 года	В результате реализации инвестиций ожидаем мин. годовой оборот в размере 20.000.000€ и экспорт, при трудоустройстве 350 работников в постоянном режиме работы и 300 представителей кооперантов (домашние хозяйства) и их семей
2	Переработка, сушка и упаковка фруктов, лекарственных растений и лесных ягод и плодов, ООО Ковачевичинжиниринг Банатски Карловац, Переработка, сушка и упаковка, 2.800.000 €	Собственные средства 40% или 1.120.000€ 20 % – кредитные средства Потребность в дополнительных инвестициях 40%	В результате применения новых технологий планируется получение определенных дотаций и субсидий, а также на льготных условиях кредитных средств, субвенций для трудоустройства, содействие и помощь в продвижении продукции	15%	Объем производства зависит от вида продукции, которая подвергается сушению и в среднем составляет прим. 3,5 т/ч свежего сырья. Планируется открыть более чем 30 новых рабочих мест
3	Плантационное выращивание и переработка лекарственных растений и лесных плодов, Предприятие по переработке Майданек «Мироч Биле» о.о.о. Майданпек Шашка б/н., Сельское хозяйство, 308.000,00 €	Нет данных	Нет данных	Разработанная проектная документация	Виды деятельности, указанные в Проекте, являются трудоемкими. Они обеспечивают работу для большого количества сотрудников предприятия, большого количества смежников, а также для сотен сборщиков растений и плодов. Это очень важно и для района Майданпек, в котором имеется большое количество безработных. 151 тонн самородных лекарственных растений, выращивание лекарственных растений на 80 га, 92 тонны лесных плодов
4	Производство растительных препаратов fitostemin-wp и detoxin-v для применения в сельском хозяйстве, ООО Grand eko agrar Нови Сад, Сельское хозяйство, 1 700.000 €	Собственные средства 300.000 € Заемные средства 300.000 € Потребность в дополнительных инвестициях 1 700.000€	300.000 €	Реализация на окончательном этапе – препараты зарегистрированы на рынке Сербии, а Detoxin-V уже производится	Fitostemin-WP – 120 тонн препарата в год Detoksin-V – 120 тонн препарата в год Для реализации проекта будет необходимо устроить 32 сотрудника

¹ Таблица автора Обрадович Т.

Окончание Таблицы

5	Производство растительных препаратов для применения в фармацевтической деятельности, в качестве фитотерапии в гуманитарной медицине, ООО Grand pharmaceutical company Белград, Фармацевтическая деятельность, 2 800.000 €	Собственные средства 300.000 € Потребность в дополнительных средствах 2 800.000 €	300.000€	Окончательный этап, препараты зарегистрированы на рынке Сербии	Производство Bio-organik препаратов для применения в фармацевтической деятельности в качестве фитотерапии в гуманитарной медицине 30 сотрудников в постоянном рабочем режиме
6	Производство эмбрионов коров симментальской породы, ГП Ветеринарно-животноводческий центр репродукции и искусственного осеменения „Велика Плана“, Сельское хозяйство, скотоводство, выращивание крупного рогатого скота, 3.000.000 €	Собственные средства 500.000 € Заемные средства 500.000 € Потребность в дополнительных инвестициях 2.000.000€	500.000€	2 года	Для начала, с учетом спроса из-за рубежа, 10 000 эмбрионов. Необходимо 5–8 новых квалифицированных сотрудников.
7	Центр дистрибуции и торговли товаров (фруктов) прилб. площадью 12 га, Община Блаце, Складирование, дистрибуция и торговля фруктами	Проводится разработка программы по пространственному планированию для строительства дистрибутивного центра на территории Общины Блаце	нет данных	Проводится разработка программы по пространственному планированию	Цель проекта – создать Центр для складирования и торговли фруктами на территории трех общин (Блаце, Куршумлия и Прокупље)
8	Логистическо-производственный центр в г. Смедерево, ООО Utva IBZ, Транспорт, портовая деятельность, складирование, 16.000.000 €	Собственные средства 8.000.000€ Потребность в дополнительных инвестициях 8.000.000 €	–	Начальный этап	Перегрузка груза в логистическом центре – 1 млн. тонн (прим. 250 новых рабочих мест) Новые производственные мощности в свободной зоне Смедерево (прим. 200 новых рабочих мест) Модернизация существующих производственных мощностей для «конфекционирования» жестяных изделий позволит удвоить нынешнюю производительность и повысить численность рабочих на еще 30 новых рабочих мест. Инвестиции в складирование овощей и фруктов позволят устроить 20 рабочих в постоянном режиме работы и 30–50 новых рабочих мест в течение сезона

деляются огромные суммы для предоставления субсидий и грантов товаропроизводителям. Выделение финансовых средств для реализации подобного масштабного международного сельскохозяйственного кластера и ГЧП-проекта будет наиболее эффективным целевым способом поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств.

Итак, формирование кооперативов в рамках инновационного управления, проектов государственно-частного партнерства позволят выйти экономику Республики Сербия на значительно высокий уровень развития при условии эффективного сотрудничества с холдингами и корпорациями Российской Федерации.

Литература

1. Edward M. Bergman, Edward J. Feser «Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications» // Интернет ресурс: <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/BergmanFeser/chapter2.htm>.
2. Федеральный закон № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» (с изменениями от 4 ноября 2014 года).
3. Евросоюз призвал Сербию не замещать своими товарами европейский экспорт в РФ // Интернет ресурс: <http://www.gudok.ru/news/politic/?ID=1225532>.
4. Гумеров Р. Десять лет аграрной реформы: куда пришли и что делать? // Российский экономический журнал. – 2000. – № 9. – С. 39.
5. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы утверждена постановлением Правительства от 14 июля 2012 года № 717.
6. Интеграция экологического подхода в практику ведения сельского и лесного хозяйства: Прогресс и перспективы в странах Восточной Европы и Центральной Азии. Страновой обзор: Сербия. Всемирный банк, 2007 // Интернет ресурс: <http://www.worldbank.org/eca/pubs/envint/Volume%20II/Russian/Serbia%20Rus.pdf>.
7. Инвестиции в Сербию. Возможности и мотивации для российских частных инвесторов и среднего бизнеса // Интернет ресурс: <http://strategycom.info/serbia/>.
8. Политическая система Сербии и экономика // Интернет ресурс: <http://forum.aboutbalkan.com/threads/1518/>.
9. Рубль ждут на Балканах // Интернет ресурс: <http://www.rg.ru/2013/10/29/serbiya.html>.
10. Сербия: так похожа и в тоже время такая другая // Интернет ресурс: <http://agroinform.com>.
11. Стратегия социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации до 2020 года // РАСХН. М. 2011. С. 98.
12. Стратегия сельского хозяйства и развития сельских районов Сербии за период 2014–2024. год // Официальные ведомости РС, 85/2014.
13. Указ Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации».

References

1. Edward M. Bergman, Edward J. Feser «Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications». Online resource: <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/BergmanFeser/chapter2.htm>.
2. Federal Law № 193-FZ «On Agricultural Cooperation» (as amended on 4 November 2014).
3. The European Union urged Serbia not to substitute its goods European exports to the Russian Federation. internet resource: <http://www.gudok.ru/news/politic/?ID=1225532>.
4. Gumerov R. (2000) Ten years of agrarian reform: where to come and what to do? *Russian Economic zhurnal*, no 9, p. 39.
5. The state program of agricultural development and regulation of agricultural products, raw materials and food for 2013–2020 approved by the Government on July 14, 2012 № 717.
6. Integrating Environment into Agriculture and Forestry: Progress and Prospects in Eastern Europe and Central Asia. Country profile: Serbia. World Bank, 2007. Online Resource: <http://www.worldbank.org/eca/pubs/envint/Volume%20II/Russian/Serbia%20Rus.pdf>.
7. Investments in Serbia. Opportunities and motivation for Russian private investors and medium-sized businesses. Online resource: <http://strategycom.info/serbia/>.
8. The political system and the economy of Serbia. Online Resource: <http://forum.aboutbalkan.com/threads/1518/>.
9. The ruble is waiting for the Balkans. internet resource: <http://www.rg.ru/2013/10/29/serbiya.html>.
10. Serbia is so similar and yet so different. Internet resource: <http://agroinform.com>.
11. Strategy for Socio-Economic Development of agro-industrial complex of the Russian Federation until 2020. RAAS. 2011, p. 98.
12. Strategy for Agriculture and Rural Development of Serbia for the period 2014–2024. year. Official Gazette of the RS, 85/2014.
13. Presidential Decree of August 6, 2014 № 560 «On the application of certain special economic measures in order to ensure the security of the Russian Federation».

УДК 338.242

А.В. Гусева
аспирант кафедры
«Общий менеджмент»
Финансового университета при
Правительстве РФ,
Москва, Россия
e-mail: anna-guseva@mail.ru

Разработка моделей управления транснациональных корпораций с использованием современных механизмов и инструментов инновационного развития

Аннотация

Цель работы. Статья посвящена проблемам адаптации транснациональных корпораций в экономику России и механизмам регулирования деятельности ТНК со стороны государства.

Материалы и методы. В статье проводится теоретический обзор существующих проблем развития корпоративного сектора национальной экономики.

Результат. В статье описаны приоритетные направления инновационного инвестиционного развития ТНК.

Заключение. Предложены модели управления ТНК, учитывающие актуальные условия регулирования российской экономики.

Ключевые слова: транснациональная корпорация (ТНК), инновационное развитие, макроэкономическое регулирование, конкурентоспособность, адаптация, бюджетная политика.

A.V. Guseva
Postgraduate student of Financial
University under the Government of
the Russian Federation
e-mail: anna-guseva@mail.ru

Creating a model of management transnational corporations using modern mechanisms and instruments innovation

Abstract

Purpose of the work: The article deals with the problems of adaptation of transnational corporations in the Russian economy and the mechanisms of regulation of TNCs from the state.

Materials and methods: The article presents a theoretical overview of the problems of the corporate sector of the national economy.

Results: The article describes the priorities for the development of innovative investment by TNCs.

Conclusion: The models of the control of TNCs, taking into account the current conditions of regulation of the Russian economy.

Keywords: Transnational corporations (TNCs), innovative development, macroeconomic management, competitiveness, adaptation, fiscal policy.

Актуальными задачами российской экономики являются привлечение иностранных инвестиций в наци-

ональную экономику, создание условий для развития национальной промышленности и повышения произ-

водительности труда. Новая экономическая политика государства нацелена на модернизацию отношений с иностранными инвесторами, обеспечивающих льготные условия привлечение инвестиций, и построение максимально лояльных отношений с иностранными корпорациями, локализовавшим производственные мощности на территории РФ.

Такой подход может способствовать увеличению инвестиционной привлекательности экономики, привлечение высоких технологий в ключевые сектора экономики, модернизацию оборудования и технологий, которые смогут обеспечить иностранные ТНК, создание новых рабочих мест в обрабатывающих секторах национальной промышленности.

Однако в процессе либерализации отношений с иностранными инвесторами могут возникнуть угрозы для экономической, политической и национальной безопасности государства, которые выражены в потери контроля над стратегически важными для национальной экономики объектами, возникновение реверсионных схем оттока капиталов (оффшоры), утечка закрытой информации и т.п.

Поэтому перед российскими экономистами стоит главная задача поиска компромиссного решения между привлечением зарубежных капиталов с минимальными угрозами для функционирования национальной экономики.

С целью достижения развития и успешней модернизация социальной сферы и экономики предлагаются механизмы взаимодействия государства, общества и бизнеса, направленных на координацию усилий всех перечисленных сторон, обеспечение учета интересов различных социальных групп и бизнеса при выработке и проведении социально-экономической политики.

Инновационный тип экономического развития подразумевает создания наиболее благоприятных условий для предпринимательской деятельности, повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности частных российских компаний, их адаптация к работе на открытых мировых рынках в условиях жесткой конкуренции, так как именно частный бизнес является основной движущей силой экономического развития. Государство должно создать необходимые условия и стимулы для развития бизнеса, но не должно подменять бизнес собственной деятельностью.

Государство в целях перехода к названному инновационному социально ориентированному развитию должно будет руководствоваться рядом принципов в отношениях с субъектами предпринимательской деятельности (см. рис. 1).

В качестве основных субъектов, заинтересованными в переходе к инновационной социально ориентированной экономике, можно выделить не только занятых в экономике знаний и высоких технологий (потенциально эта группа граждан может составить треть от всех граждан трудоспособного возраста), но и более широкие как работников, так и предпринимателей, которые сталкиваются с глобальной конкуренцией и нуждаются

ся в технологическом обновлении оборудования, в так же в новых технологиях, управленческих инновациях, в том числе социально направленных.

В целях вовлечения заинтересованных субъектов предпринимательской деятельности в формирование и реализацию данной социально-экономической политики необходимо выстраивание новой модели развития общества, которая бы обеспечивала ряд функций (см. рис. 2).

Более всего данным требованиям отвечает правильно выстроенная демократическая система, которая обеспечивает не только свободу частных интересов и договорных отношений, но и создает предпосылки для активизации инновационных процессов. Россия сможет реализовать свой свой высокий потенциал и занять достойное место среди ведущих мировых экономик, если будет уделять внимание потребностям людей, образованию, свободе предпринимательской деятельности, а так же развитию техники и технологии внутри страны.

Модель инновационного социально ориентированного развития помимо использования ставших традиционными конкурентных преимуществ в энергетическом и сырьевом секторах предполагает создание и активизацию новых факторов экономического роста, отвечающих вызовам современного мира в долгосрочном периоде.

Под такими факторами мы имеем ввиду: увеличение эффективности человеческого капитала и создание благоприятных социальных условий, либерализация экономических институтов и усиление уровня и качества конкуренции в бизнес-среде, ускоренное распространение новых технологий в экономике и развитие высокотехнологичных производств, активизация внешнеэкономической политики. Суммарное действие данных факторов обеспечивает выход российской экономики на путь долгосрочного устойчивого роста со средним темпом около 106,5% в год.

Инновационное развитие российской экономики в 2008–2020 годах должно проходить в два этапа, различающихся по условиям, факторам и рискам социально-экономического развития, а так же по приоритетам экономической политики государства. Рассмотрим данные этапы более подробно.

Первый этап базируется на реализации и расширении тех глобальных конкурентных преимуществ, которыми обладает российская экономика в традиционных сферах (энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов).

Одновременно будут создаваться институциональные условия и технологические заделы, обеспечивающие на следующем этапе системный перевод российской экономики в режим инновационного развития.

Данный этап характеризуется следующими условиями социально-экономического развития:

- адаптация экономики к негативным явлениям на мировых финансовых рынках;
- сужение возможностей форсированного наращивания энергетического и сырьевого экспорта, адаптация экономики к ухудшению внешнеэкономической

конъюнктуры и снижению мировых цен на нефть и сырье, а также развертыванию мирового финансового и экономического кризиса;

– сокращение предложения трудовых ресурсов в связи со снижением численности населения в трудоспособном возрасте, обострение дефицита профессиональных кадров;

– негативное влияние на экономику ограничений со стороны энергетической и транспортной инфраструктуры;

усиление конкуренции на внутренних рынках, связанной, с одной стороны, с возрастанием требований потребителей к качеству товаров, с другой – с исчерпанием ценовых конкурентных преимуществ обрабатывающих производств;



Рис. 1. Принципы перехода к инновационному социально ориентированному развитию
 *схема предложена автором

– изменение макроэкономической ситуации, прекращение укрепления рубля в связи со снижением внешнеторгового сальдо.

Основные приоритеты социальной и экономической политики на данном этапе включают следующее:

в области развития человеческого потенциала:

– принятие неотложных мер в сфере демографии и здоровья населения, направленных на стабилизацию демографической обстановки в обществе, снижение смертности в трудоспособном возрасте;

– выход минимальной заработной платы на уровень прожиточного минимума, внедрение новых систем оплаты труда работников бюджетных учреждений, ориентированных на повышение эффективности и качества предоставляемых услуг и учитывающих сложность и объемы выполняемой работы;

– решение основных социальных проблем военнослужащих;

– преодоление проблемы бедности пенсионеров (минимальный уровень пенсии устанавливается на уровне не ниже величины прожиточного минимума пенсионера, а средний размер трудовой пенсии повышается до 2,5–3 прожиточных минимумов пенсионера к 2020 году);

– структурная и технологическая модернизация здравоохранения, образования и других отраслей социальной сферы, обеспечивающая доступность качественных социальных услуг для населения;

– создание механизмов доступности качественного жилья, решение проблемы ветхого и аварийного жилья, модернизация жилищно-коммунального хозяйства;

– улучшение состояния окружающей среды, повышение экологических стандартов, создание эффектив-

ной системы утилизации отходов производства и потребления, повышение обеспеченности населения качественной питьевой водой;

– возрождение массовой физической культуры и вовлечение населения в систематические занятия физической культурой и спортом;

– создание основ современной индустрии туристско-рекреационных услуг и повышение ее конкурентоспособности на международном рынке;

в области создания высококонкурентной институциональной среды:

– развитие конкурентных рынков товаров и услуг, капитала, рабочей силы, создание инфраструктуры международного финансового центра в г. Москве;

– либерализация экономической среды, снижение инвестиционных и предпринимательских рисков, налаживание институтов частно-государственного партнерства;

– создание эффективного государства, снижение уровня коррупции;

– поддержание макроэкономического равновесия, обеспечение стабильного курса рубля и снижение инфляции до 5–6,5% в год;

– сокращение избыточной части государственного и муниципального секторов экономики;

в области обеспечения структурной диверсификации и инновационного развития:

– завершение формирования национальной инновационной системы, модернизация фундаментальной и прикладной науки и профессионального образования;

– содействие модернизации высокотехнологичных отраслей экономики, в том числе в кооперации с ведущими мировыми производителями, выходу на мировые рынки с новыми высокотехнологичными продуктами;



Рис. 2. Функции новой модели развития общества

*схема предложена автором

– содействие повышению конкурентоспособности массовых обрабатывающих производств промышленности (в том числе переработка сырья, металлургия, химия, производство строительных материалов, автомобилестроение, пищевая промышленность) с целью рационализации импорта и увеличения экспорта продуктов переработки;

– содействие развитию малого и среднего бизнеса; *в области расширения глобальных конкурентных преимуществ в традиционных отраслях:*

– преодоление в основном дефицита энергетических мощностей (в генерации электрической энергии и сетевом хозяйстве), завершение реформы электроэнергетики, развертывание масштабных инвестиционных проектов в отрасли;

– завершение крупномасштабных проектов в области добычи, переработки и транспортировки углеводородов, направленных на обеспечение внутреннего спроса и диверсификацию их экспорта;

– реализация масштабных проектов по развитию транспортной сети, повышение качества и снижение стоимости транспортных услуг для населения и бизнеса;

в области укрепления внешнеэкономических позиций России:

– формирование таможенного союза со странами Евразийского Экономического Союза¹, включая гармонизацию законодательства и правоприменительной практики;

– расширение сотрудничества по осуществлению взаимных инвестиций, в том числе со странами ЕАЭС, для обеспечения устойчивости торговых и кооперационных связей и повышения трансграничной мобильности факторов производства;

– развитие устойчивых производственных кооперационных связей со странами – технологическими лидерами, в том числе в целях осуществления совместных проектов выхода на глобальные рынки;

– завершение процесса присоединения к Всемирной торговой организации и создание инфраструктуры полноценного участия России в этой организации, вступление в Организацию экономического сотрудничества и развития;

в области сбалансированного пространственного развития:

– создание новых центров развития на Юге России, в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, связанных с комплексной переработкой сырья, развитием рекреационной инфраструктуры;

– формирование ряда инновационных высокотехнологических кластеров в европейской и азиатской частях России.

На первом этапе должны быть достигнуты следующие определенные целевые макроэкономические индикаторы (рис. 3).

Второй этап должен означать значительное в повышении глобальной конкурентоспособности российской экономики ввиду ее перехода на новую технологическую базу, в основе которой будут информационные, биологические и нанотехнологии, а также улучшение качества человеческого потенциала и социальной среды, структурной диверсификации экономики.

Основные направления социальной и экономической политики на данном этапе должны включать следующее:

в области развития человеческого потенциала:



Рис. 3. Целевые макроэкономические индикаторы первого этапа (по отношению к 2007 году)

*схема предложена автором

¹ Евразийский экономический союз (сокр. ЕАЭС) – международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью и учрежденная Договором о Евразийском экономическом союзе. Целью создания ЕАЭС является свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а так же проведение единой политики в отраслях экономики. Государствами-членами ЕАЭС являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация.

- широкое распространение здорового образа жизни;
- переход к индивидуализированному непрерывному образованию, в том числе дистанционному, которое могло бы быть доступно всем гражданам;

- внедрение новых, инновационных технологий в здравоохранении и образовании, решение проблемы кадрового обеспечения данных сфер деятельности;

- значительное улучшение качества жилищных условий граждан, реализация новых технологий в строительстве жилья;

- распространение механизмов социального партнерства, обеспечение взаимосвязи производительности труда и заработной платы;

- создание эффективной пенсионной системы, которая была бы основана на принципах накопления и страхования;

- установление минимального размера оплаты труда на уровне, который превышал бы прожиточный минимум работающего человека в два раза);

в области создания высококонкурентной институциональной среды:

- адаптация экономических и финансовых институтов к требованиям транснациональной производственной кооперации;

- обеспечение конкурентоспособности российского банковского сектора и финансовых рынков;

- снижение инфляции до 3–3,5% в год;

в области обеспечения структурной диверсификации и инновационного развития:

- интеграция российской инновационной системы в глобальную инновационную систему, а так же интеграция науки, образования и бизнеса с соответствующими мировыми сферами;

- увеличения числа и качества представления российских компаний на мировых высокотехнологичных рынках, превращение высокотехнологичных отраслей экономики и отдельных производств в значимый фактор экономического роста;

- обеспечение значительного технологического обновления потоковых производств на базе новых ресурсо- и энергосберегающих технологий, которые так же являются экологически безопасными;

- формирование центров глобальной компетенции не только в сырьевой и энергетической, но и в обрабатывающей промышленности, сфере интеллектуальных услуг и других секторах экономики,

- обеспечения всех сфер экономики высокопрофессиональными кадрами;

в области расширения глобальных конкурентных преимуществ в традиционных отраслях:

- масштабное внедрение новых ресурсосберегающих технологий в электроэнергетике (включая новые угольные технологии, которые являются «чистыми»), увеличение производства электроэнергии на атомных электростанциях;

- увеличение базы ресурсов в экономике, активное освоение месторождений углеводородов арктического

шельфа и Восточной Сибири, освоение которых в настоящий момент затруднено ввиду геологических, климатических и прочих причин;

- окончание формирования современной транспортной сети, ее интеграция в мировую транспортную систему, увеличение экспорта транспортных услуг;

- обеспечение транспортной составляющей комплексного освоения и развития территорий Дальнего Востока и Сибири;

- разработки новых месторождений полезных ископаемых, совершенствование процессов добычи на уже существующих месторождениях, повышение безопасности добычи;

- внедрение новых транспортных и логистических технологий, обеспечивающих повышение качества и доступности транспортных услуг во всех видах транспорта;

- переход сельского хозяйства к режиму устойчивого развития, укрепление позиции Российской Федерации на мировых рынках производства и продажи продовольствия;

- опережающее развитие энергетической инфраструктуры, преодоление дефицита энергетических мощностей, завершение начатых ранее реформ электроэнергетики, запуск масштабных инвестиционных проектов в отрасли;

в области укрепления внешнеэкономических позиций России:

- обеспечение полномасштабного функционирования таможенного союза и формирование единого экономического пространства в рамках Евразийского Экономического Союза, участниками которого являются, помимо России, Белоруссия, Казахстан, Киргизия и Армения;

- формирование зон свободной торговли;

- расширение отношений с мировыми экономическими центрами, расширение участия в региональных организациях, к примеру, Азиатско-Тихоокеанского региона;

- превращение Российской Федерации в один из мировых финансовых центров, обеспечение лидирующих позиций на общемировых финансовых рынках;

- превращение российского рубля в ведущую региональную резервную валюту;

в области сбалансированного пространственного развития:

- комплексное развитие территорий Сибири и Дальнего Востока, внедрение широкомащтабных проектов по улучшению качества жизни в восточных регионах страны и, соответственно, улучшению демографической ситуации в данных регионах;

- снижение территориальной социально-экономической дифференциации до уровня, который был бы обусловлен объективными факторами регионального различия;

- обеспечение сбалансированности доходной и расходной частей региональных бюджетов;

- развитие на основе инновационных технологий центров экономического роста (в перспективных специализациях) в Поволжском регионе, на Урале, а так

же в Северо-Западном регионе, формирование новых центров расселения и концентрации высокотехнологичного бизнеса в Центральной России.

Итак, для того, чтобы деятельность ТНК в Российской Федерации обеспечивала эффективное социально-экономическое развитие страны необходимо кардинально изменить бюджетно-налоговую политику во взаимосвязи с денежно-кредитной политикой в целях обеспечения инновационного и социально ориентированного развития ТНК в России.

Литература

1. Кони́на Н.Ю. Глобальные производственные системы и конкурентоспособность ТНК // *Экономические науки*. – 2009. – №4 (53).
2. Кони́на Н.Ю. Управление транснациональными корпорациями в условиях глобальной конкуренции // *Проблемы теории и практики управления*. – 2009. – № 5.
3. Кони́на Н.Ю. Менеджмент в международных компаниях: как побеждать в конкурентной борьбе. – М.: ТК Велби, 2008.
4. Трифо́нов П.В., Гусева А.В. Проблемы развития кросскультурного менеджмента на примере международных корпораций функционирующих в России // *Транспортное дело России*. – 2012. – № 6–2. – С. 111–113.
5. Усманова Т.Х., Трифо́нов П.В., Хайруллина Л.И. Современные требования к формированию стратегии социально-экономического развития регионов // *Экономика. Бизнес. Банки*. – 2014. – № 2 (7). – С. 23–36.

6. Результаты международного форума UNCTAD <http://unctad-worldinvestmentforum.org/>.

7. Статистика конференции ООН по торговле и развитию <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>.

8. Статистика Центрального Банка РФ http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=PAR_30241#CheckedItem.

References

1. Konina N. Yu. (2009) Global production networks and the competitiveness of TNCs. *Economic science*, no. 4 (53).
2. Konina N. Yu. (2009) Management of transnational corporations in the context of global competition. *Problems of theory and management practice*, no. 5.
3. Konina N. Yu. (2008) Management in international companies: how to beat the competition.
4. Trifonov V. P., Guseva A. V. (2012) Problems of development of cross-cultural management on the example of international corporations operating in Russia. *Transport business of Russia*, no. 6–2, pp. 111–113.
5. Usmanova T. Kh., Trifonov P. V., Khayrullina L. I. (2014) Modern requirements for the formation of the strategy of socio-economic development of regions. *Economics. Business. Banks*, no. 2 (7), pp. 23–36.
6. Results of the international forum of UNCTAD <http://unctad-worldinvestmentforum.org/>.
7. Statistics of the UN conference on trade and development <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>.
8. Statistics of the Central Bank of the Russian Federation http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=PAR_30241#CheckedItem.

УДК 657.3

Е.Ю. Итыгилова

кандидат экономических наук,
доцент кафедры бухгалтерского
учета, анализа и аудита, Восточно-
Сибирский государственный
университет технологий и
управления, Улан-Удэ,
Российская Федерация,
e-mail: e_itygilova@inbox.ru,
тел. +7(914)6348278

Методологическое соотношение категорий качества бухгалтерского учета и аудита

Аннотация

Цель работы. Исследование категориальной сущности качества бухгалтерского учета и аудита в их методологическом соотношении.

Материалы и методы. Формально-логические методы и приемы познания: анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение, аналогия.

Результат. В результате исследования определена последовательность вынесения оценок бухгалтерской информации, обоснованы положения о качественном состоянии и качественной структуре бухгалтерской информации.

Заключение. Качество аудита, выступая неотъемлемым условием эффективного функционирования института аудита, является основой создания качества бухгалтерской информации. Отсутствуют исследования качества аудита во взаимосвязи с качеством бухгалтерской информации, что является совершенно необходимым для целостного представления о существующих теоретических и практических проблемах обеспечения качества аудита.

Ключевые слова: критерии качества бухгалтерской информации, качественное состояние бухгалтерской информации, нормативно-дескриптивная истина в аудите, качественная структура бухгалтерской.

E.Yu. Itygilova

PhD (Economics), associate professor
of accounting, analysis and audit, East
Siberian state university of
technologies and management, Ulan-
Ude, Russian Federation

Methodological ratio of categories of quality of accounting and audit

Abstract

Purpose of work. Research of categorial essence of quality of accounting and audit in their methodological ratio.

Materials and methods. Formal and logical methods and receptions of knowledge: analysis and synthesis, induction and deduction, comparison, analogy.

Results. As a result of research the sequence of removal of estimates of accounting information is defined, regulations on a qualitative state and qualitative structure of accounting information are proved.

Conclusion. Quality of audit, acting as the integral condition of effective functioning of institute of audit, is a basis of creation of quality of accounting information. There are no researches of quality of audit in interrelation with quality of accounting information that is absolutely necessary for complete idea of the existing theoretical and practical problems of ensuring quality of audit.

Keywords: criteria of quality of accounting information, a qualitative condition of accounting information, standard and descriptive truth in audit, qualitative structure of the accounting

Категории качества в аудите и бухгалтерском учете взаимообусловлены. В результате аудита бухгалтерской отчетности изменяется качество бухгалтерской отчетности, так как при проведении аудита происходит установление соответствия или несоответствия бухгалтерской отчетности применимым принципам ее подготовки, а также устранение выявленных несоответствий в отражении информации об экономических ресурсах и требованиях экономического субъекта. Это определяет зависимость качества бухгалтерской информации от качества выполненного задания по аудиту. В результате такой оценки качество бухгалтерской информации может быть изменено вследствие того, что в ходе аудита статьи бухгалтерской отчетности могут быть подвергнуты корректировке в случае, если аудитором были выявлены существенные или всеобъемлющие искажения.

О качественном состоянии бухгалтерской отчетности. В контексте предмета бухгалтерского учета можно предположить, что при аудите оценке подлежит качественное состояние бухгалтерской отчетности. В работах Я.В. Соколова было впервые выдвинуто положение о том, что «по отношению к целенаправленной хозяйственной деятельности все факты хозяйственной деятельности делятся на действия, события и состояния. Действия непосредственно вытекают из хозяйственной деятельности, события возникают в результате каких-либо непредвиденных форс-мажорных обстоятельств. Состояния являются следствиями, как действий, так и событий» [1]. Следовательно, *качественное состояние бухгалтерской отчетности* экономического субъекта является результатом происходящих в его хозяйственной деятельности фактов-действий и фактов-событий и в конечном итоге по состоянию на определенный момент времени отражает его положение дел.

Бухгалтерская информация пребывает в трех информационном плоскостях: *сущем, отраженном и должном* состояниях. Соотношение справедливости и достоверности по отношению к сущему, должному и отраженному представлено на рис. 1.

Из обозначенных на рис. 1 связей, следует, что гипотетически аудитор должен установить истину не только дескриптивного, но и нормативного характера, а именно:

1) соответствие отраженного сущему (достоверность) (стрелка 1);

2) соответствие отраженного должному (справедливость) (стрелка 2);

3) соответствие сущего должному (справедливость) (стрелка 3).

Следовательно, задача аудитора оказывается несколько сложнее, чем описанная стандартами аудита, поскольку ему требуется выполнить как минимум два типа подтверждений: 1) соответствие информации представленной в бухгалтерской отчетности правилам ее подготовки – «соответствие отраженного-должному»; 2) соответствие информации представленной в бухгалтерской отчетности реальному положению дел проверяемого экономического субъекта, то есть реальному состоянию экономических ресурсов и требований экономического субъекта – «соответствие отраженного – сущему». Первый тип подтверждения соответствует задачам аудитора по стандартам, а второй тип подтверждения является более высоким уровнем – установлением реального положения дел экономического субъекта. В аудите, следовательно, истина приобретает нормативно-дескриптивный характер, что дает основание определять мнение аудитора о соответствии бухгалтерской отчетности применимым принципам ее подготовки как *мнение аудитора о качестве бухгалтерской отчетности*, что создает предпосылки обеспечения проверяемости бухгалтерской отчетности. Порядок доказывания такой нормативно-дескриптивной истины предполагает доказывание справедливости представления, то есть установление соответствия информации, представленной в бухгалтерской отчетности и реального положения дел экономического субъекта критериям *истины нормативного характера* (верности, уместности). Теория аудита имеет дело с вероятностными оценками. И на этом основании должна быть установлена достоверность, то есть степень верности соответствия *истине дескриптивного характера*, а именно соответствие реального положения дел экономического субъекта информации, представленной в бухгалтерской отчетности.

Последовательность оценки качества бухгалтерской информации в интересах ее надлежащих

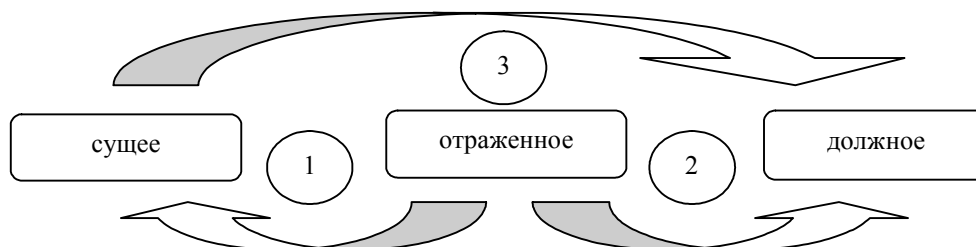


Рис. 1. Соотношение справедливости и достоверности

где, «сущее» – действительное положение дел экономического субъекта;

«отраженное» – в бухгалтерской отчетности положение дел экономического субъекта;

«должное» – принципы и стандарты бухгалтерской отчетности, информационные потребности надлежащих пользователей бухгалтерской отчетности.

пользователей. Исходное положение о том, что назначение бухгалтерской отчетности экономического субъекта определяется ее надлежащими пользователями, которые в силу этого обстоятельства оказывают значительное влияние и на ее качество, формирует *последовательность оценки качества бухгалтерской информации в интересах ее надлежащих пользователей.*

В зависимости от восприятия полезности информации, раскрытой в бухгалтерской отчетности, ее можно рассматривать в двух ипостасях – априори и апостериори:

1) полезность информации априори – информация изначально обладает полезными свойствами. Это ожидаемая полезность, которую можно выразить тезисом: *«бухгалтерская отчетность является полезной, так как является основным источником информации для анализа и оценки будущих денежных потоков предприятия»*, или тезисом следующего содержания: *«информация полезна, так как она является основой принятия экономических решений».*

Следовательно, категория полезности бухгалтерской информации априори характеризуется возможностью ее использования, необходимостью и пригодностью для надлежащих пользователей бухгалтерской отчетности и определяется ее содержанием и форматом представления. Полезность информации априори обеспечивается в момент публикации бухгалтерской отчетности, или доведения до сведения пользователей иным способом, и соответствует общей информационной потребности заинтересованных сторон – потребителей бухгалтерской информации экономического субъекта;

2) полезность апостериори, суть которой можно выразить тезисом *«бухгалтерская отчетность является полезной для пользователей, так как в ней не содержится существенных искажений».* Полезность апостериори характеризуется конкретными базовыми критериями – уместностью и верностью представления информации, и соответствует потребностям в качественной информации ее надлежащих пользователей. Полезность апостериори подлежит доказыванию.

Оценка качества информации, раскрытой в бухгалтерской отчетности, производится надлежащими пользователями бухгалтерской отчетности, самостоятельно и (или) с привлечением института аудита. К категории самостоятельных оценок относятся оценка полезности информации априори; к категории аудиторских оценок относятся оценка информации по степени ее полезности апостериори.

Таким образом, процесс оценки качества бухгалтерской информации можно условно разделить на два этапа. Первый этап оценки, на котором осуществляется самостоятельная субъективная оценка качества бухгалтерской информации, и второй этап, в ходе которого привлекается аудиторская независимая, объективная оценка качества информации, раскрытой в бухгалтерской отчетности. Указанные виды оценок могут быть получены как одномоментно, так и в течение определенного периода времени.

Первый этап – самостоятельная субъективная оценка качества бухгалтерской информации ее надлежащими пользователями. При получении бухгалтерской информации ее надлежащий пользователь проводит оценку ее качества с точки зрения возможности полагаться на нее при формировании необходимых финансовых оценок деятельности экономического субъекта; только в зависимости от результатов таких оценок, им может быть принято экономическое решение о возможности осуществления экономически обусловленных действий по реализации финансового интереса, связанного с конкретным экономическим субъектом.

Первоначально, надлежащему пользователю требуется измерить или оценить наличие свойств бухгалтерской информации с точки зрения *полезности априори* и установить степень ее соответствия ожидаемой полезности по типу, формату, степени детализации информации. Однако полезность априори не может восприниматься как единственный критерий, по которому надлежащий пользователь оценивает качество бухгалтерской информации, поскольку ему требуется получить уверенность в ее *надежности.*

В общем смысле надежность бухгалтерской информации – это такая ее качественная характеристика, которая означает, что пользователи могут полагаться на нее при принятии экономических решений, будучи уверенными в отсутствии в ней искажений. Надежность бухгалтерской информации обеспечивает качество принимаемых ее надлежащими пользователями экономических решений. В контексте концепции полезности бухгалтерской информации, надежность следует трактовать в зависимости от того, какой смысл несет в себе категория полезности, то есть априори или апостериори. Полезность в первом случае (априори) не может обеспечить полноценное обоснование принимаемых надлежащими пользователями на основе бухгалтерской информации решений, а во втором случае (апостериори) полезность обеспечивает такое обоснование. Исходя из этого, надежность следует оценивать как самостоятельный критерий качества бухгалтерской информации наряду с ее полезностью апостериори. Следовательно, качество бухгалтерской информации оценивается по степени полезности и надежности. Однако вопрос в конечном итоге состоит в доверии надлежащих пользователей к информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности экономического субъекта. Поэтому при принятии решения о том, доверять или нет представленной экономическим субъектом бухгалтерской отчетности, ее пользователям следует полагаться как на собственные оценки, так и на аудиторские.

Второй этап – аудиторская независимая, объективная оценка качества бухгалтерской информации аудиторами. Контроль качества бухгалтерской отчетности экономического субъекта в интересах ее надлежащих пользователей призван осуществлять институт аудита. Аудиторы, для которых качество бухгалтерской информации является объектом оценки, не относятся к

заинтересованным сторонам экономического субъекта, и, соответственно, не являются ни «надлежащими пользователями бухгалтерской информации», ни «потребителями бухгалтерской информации» о деятельности экономического субъекта, что обусловлено содержанием выполняемой ими функции – вынесение независимого профессионального мнения о соответствии бухгалтерской отчетности применимым принципам ее подготовки и представления, реализация которой не допускает наличия у аудиторов какой-либо заинтересованности в результатах деятельности экономического субъекта, зависимости их дохода от содержания или качества бухгалтерской информации, использования полученной ими в ходе аудиторской проверки информации для извлечения личной выгоды или выгоды в интересах третьих лиц. Их можно охарактеризовать скорее как «причастную сторону»¹ из числа аутсайдеров экономического субъекта, которые способны оказывать влияние на отдельные составляющие риска его финансово-хозяйственной деятельности, но не принимать на себя риски своего клиента. Это отражает суть деятельности аудиторов как независимой, но причастной стороны, которая направлена на защиту, как интересов «надлежащих пользователей бухгалтерской отчетности», так и общества в целом.

У надлежащих пользователей бухгалтерской информации общественно значимых экономических субъектов существует потребность в привлечении института аудита – аутайдера экономического субъекта для получения независимой оценки качества бухгалтерской информации. В свою очередь, от аудиторов требуется представить пользователям результаты независимой оценки качества бухгалтерской информации, повышающие либо понижающие степень доверия к ней со стороны надлежащих пользователей. Основанием такого доверия надлежащего пользователя к бухгалтерской отчетности является мнение аудитора о степени соответствия бухгалтерской отчетности применимым принципам ее подготовки и представления. Независимо от того в рамках какой из доктрин бухгалтерского учета выражается независимое мнение аудитора, основным критерием качества, по которым подлежит оценке информация, раскрытая в бухгалтерской отчетности, выступает ее полезность (апостериори), оцениваемая, в свою очередь, по степени соответствия критериям полезности – уместности и верности ее представления. Степень доверия к финансовой информации повышается, если аудитор подтвердил ее соответствие принципам подготовки и представления финансовой отчетности.

Обоснование качественной структуры бухгалтерской информации. Теоретическое значение установленной последовательности оценок качества бухгалтерской отчетности состоит в том, что она логически

формирует ее качественную структуру², составляющими которой являются качественные информационные слои: базовый, проверяемый, доказываемый (рис. 2).

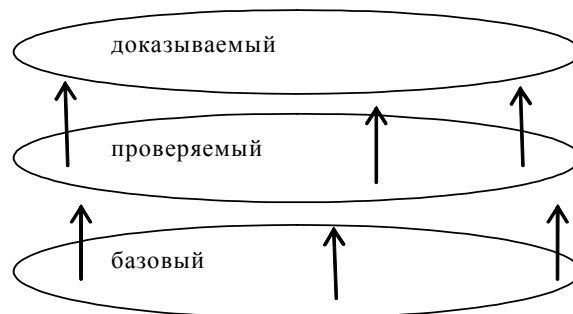


Рис. 2. Качественная структура бухгалтерской информации

Базовый качественный слой бухгалтерской информации идентифицирован на ранее обоснованном нами положении о том, что центральным отношением категории качества экономического блага является благо в своей качественной определенности и потребность субъектов именно в этом конкретном благе. Исходная посылка о качестве определенного блага состоит в его качественной определенности как объективного критерия научной классификации вещей, явлений связанных с системой материальных процессов и заключается в принципиальном соответствии назначения блага, производимого экономическим субъектом, потребностям его заинтересованных сторон. Следовательно, бухгалтерскую информацию можно считать качественной именно в своей качественной определенности, в ее соответствии своему назначению, то есть обеспечении надлежащих пользователей из числа заинтересованных сторон экономического субъекта информацией о состоянии его экономических ресурсов и требований для использования в качестве надлежащей основы принятия соответствующих экономических решений. Базовый качественный слой может быть оценен через критерий качества – полезность a posteriori.

Проверяемый качественный слой бухгалтерской информации может быть идентифицирован проведением проверки данных бухгалтерского учета и отчетности на предмет ее искаженности через критерий качества – полезность a posteriori. Проверимость, по мнению В.Я. Соколова, «есть особая характеристика бухгалтерского учета, влияющая на реальность его данных» [10, с. 5]. «Проверимость составляет неотъемлемую часть бухгалтерии, имманентна ей» [10, с. 25]. В контексте качества бухгалтерской информации, проверяемость выступает ее оценочной характеристикой и образует в качественной структуре бухгалтерской информации ее важнейший качественный слой, наличие которого может быть оценено аудиторами через основной критерий качества под-

¹ в соответствии с положениями ГОСТ Р 51897-2002 «Менеджмент риска. Термины и определения» термин «причастная сторона» имеет более широкое значение по сравнению с термином «заинтересованные стороны».

² Качественная структура бухгалтерской финансовой информации разработана способом расслоения явлений, впервые примененном в теории реконструкции фактов хозяйственной жизни Соколовым Я.В. [11].

готовки и представления информации в бухгалтерской отчетности – полезности апостериори.

Доказываемый качественный слой – это слой, отражающий всю совокупность аудиторских оценок, подтверждаемых достаточными и уместными аудиторскими доказательствами. Наличие доказываемого слоя бухгалтерской информации формирует уверенность надлежащих пользователей в надежности бухгалтерской отчетности. С приобретением этого качественного слоя информация становится надлежащей основой принятия экономических решений.

Полезность информации, полученной о состоянии экономического субъекта (априори) заключается в снижении степени неопределенности о его состоянии; она тем полезнее, чем больше была неопределенность системы (экономического субъекта) до получения этих сведений. Степень неопределенности относительно качественного состояния бухгалтерской информации и принятия соответствующих экономических решений надлежащими пользователями снижается по мере приобретаемых информационных качественных слоев.

Таким образом, для надлежащих пользователей бухгалтерской информации, качество бухгалтерской информации определяется ее полезностью, то есть принципиальным соответствием содержанию их информационных потребностей и надежностью, то есть возможностью полагаться на нее при принятии решений. В то время как аудиторам для вынесения оценки качества бухгалтерской информации, требуется оценить степень ее проверяемости и полезности апостериори. Полезность апостериори, следовательно, может оцениваться по двум критериям. Для надлежащих пользователей бухгалтерской информации, очевидно, важно полагаться на ее качество для решения определенной экономической задачи, то есть ее надежности, в то время как для аудиторов с целью вынесения хотя бы сколько-ни-

будь значимой аудиторской оценки, ценность представляет такая ее качественная характеристика, как проверяемость бухгалтерской информации. Задачей аудитора, следовательно, является информирование ее надлежащих пользователей о качественном состоянии информации, представленной в бухгалтерской отчетности экономических субъектов (рис. 3).

Выводы о качественной структуре бухгалтерской информации и соотношении достоверности и справедливости дают основания для утверждения о том, что качество бухгалтерской информации оценивается соотношением трех плоскостей ее состояния (сущего, отраженного и должного) по каждому из качественных слоев (базовому, проверяемому и доказываемому) и находится в одном из двух качественных состояний: до аудита (ex ante) и после аудита (ex post).

Качественное состояние бухгалтерской информации до аудита определяется наличием базового качественного информационного слоя и соотношением ее состояний в трех информационных плоскостях – сущего, отраженного и должного. Качественное состояние бухгалтерской информации после аудита определяется наличием проверяемого и доказываемого качественных информационных слоев и установленной в ходе аудита степени соответствия информационных плоскостей. Задачей аудитора является информирование ее надлежащих пользователей о качественном состоянии информации, представленной в бухгалтерской отчетности экономических субъектов. Выдвинутое утверждение находит свое подтверждение в философском контексте качества как динамической категории, способной осуществлять переход из одного качественного состояния в другое.

Литература

1. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 495 с.

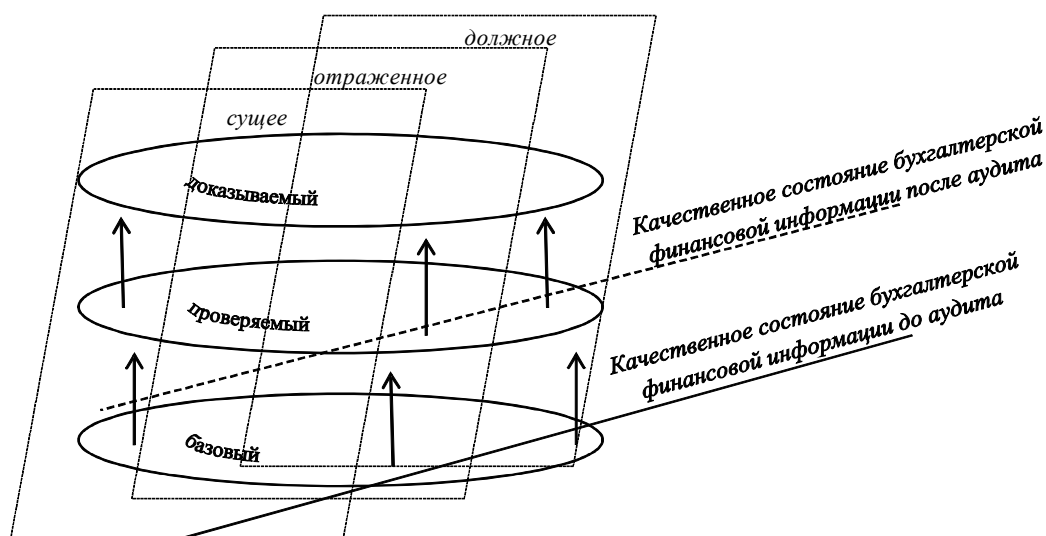


Рис. 3. Качественная структура, информационные плоскости и качественные состояния бухгалтерской информации

2. Баранов П.П. Аудиторская наука на фоне кризисных явлений в экономике: приоритетные направления развития и предметные области исследований / П.П. Баранов // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 20. – С. 35–42.

3. Баранов П.П. Генезис теории аудита: предпосылки зарождения, проблемы развития, современное состояние / П.П. Баранов // Инновационное развитие экономики. – 2013. – № 2 (14). – С. 85–101.

4. Баранов П.П. Концепция достоверности финансовой отчетности: генезис и современное состояние / П.П. Баранов // Вестник НГУЭУ. – 2011. – № 1. – С. 155–168.

5. Бергер П.Л. Социальное конструирование реальности: Трактат по социол. знания: [Перевод] / Питер Бергер, Томас Лукман. – М.: Моск. филос. фонд, 1995. – 322 с. (Первые публикации в России. ППР).

6. Бычкова С.М. Доказательства в аудите / С.М. Бычкова. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 176 с.

7. Глущенко А.В. Качество учетной информации как научная категория / А.В. Глущенко // Terra Economicus. – 2008. – Т. 6. – № 1–2. – С. 90–94.

8. Дятлова А.Ф. Методы повышения качества бухгалтерской информационной системы / А.Ф. Дятлова / Все для бухгалтера. – 2011. – № 7 (259). – С. 24–33.

9. Полисюк Г.Б., Сухачева Г.И. Содержание категории «качество бухгалтерской информации» / Г.Б. Полисюк, Г.И. Сухачева // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 47. – С. 39–46.

10. Соколов В.Я. Теоретические начала двойной бухгалтерии: автореферат дис. доктора экономических наук : 08.00.12 / Соколов Вячеслав Ярославович; С.-Петерб. ун-т экономики и финансов. – Санкт-Петербург, 2007. – 41 с.

11. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни: учебное пособие / Я.В. Соколов. – Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 220 с.

12. Фукуяма Ф. Доверие: [социальные добродетели и путь к процветанию] / Фрэнсис Фукуяма; [пер. с англ. Д. Павловой и др. послесл. Дмитрия Травина, к.э.н.]. – Москва: АСТ, 2008. – 730 с.

13. Шапошников А.А. Границы достоверности в аудите / А.А. Шапошников // Аудиторские ведомости. – 2006. – № 4. – С. 15.

14. Шапошников А.А., Устинова Я.И. Энтропия учетной системы: взгляд аудитора / А.А. Шапошников // Аудиторские ведомости. – 2010. – № 3. – С. 3–7.

15. Johnson V.E., Khurana I.K. and Reynolds J.K. Audit-Firm Tenure and the Quality of Financial Reports / V.E. Johnson, I.K. Khurana, J.K. Reynolds // Contemporary Accounting Research. 2002. Vol. 19, Issue 4. P. 637–660.

16. Montgomery, R.H., Defliese F.L. Montgomery's auditing. – New York: John Wiley and sons, 1990. – 887 p.

17. Porter B., Simon J., Hatherly D. Principles of external auditing. John Wiley & Sons, 2014. – 882 p.

References

1. Sokolov Ya.V. (2000) Osnovy teorii bukhgalterskogo ucheta, p. 495.

2. Baranov P.P. (2012) Auditorskaya nauka na fone krizisnykh yavlenii v ekonomike: prioritetnye napravleniya razvitiya i predmetnye oblasti issledovaniy. *International accounting*, no 20, pp. 35–42.

3. Baranov P.P. (2013) Genезis teorii audita: predposylki zarozhdeniya, problemy razvitiya, sovremennoe sostoyanie. *Innovative development of economy*, no 2 (14), pp. 85–101.

4. Baranov P.P. (2011) Kontseptsiya dostovernosti finansovoi otchetnosti: genезis i sovremennoe sostoyanie. *Bulletin of NSUEM*, no 1, pp. 155–168.

5. Berger P.L. (1995) Sotsial'noe konstruirovaniye real'nosti: Traktat po sotsiol. znaniya, p. 322.

6. Bychkova S.M. (1998) Dokazatel'stva v audite, p. 176.

7. Glushchenko A.V. (2008) Kachestvo uchetnoi informatsii kak nauchnaya kategoriya. *Terra Economicus*. vol. 6, no 1–2, pp. 90–94.

8. Dyatlova A.F. (2011) Metody povysheniya kachestva bukhgalterskoi informatsionnoi sistemy. *In total for the accountant*, no 7 (259), pp. 24–33.

9. Polisyuk G.B., Sukhacheva G.I. (2011) Soderzhanie kategorii «kachestvo bukhgalterskoi informatsii». *International accounting*, no 47, pp. 39–46.

10. Sokolov V.Ya. (2007) Teoreticheskie nachala dvoynoi bukhgalterii : avtoreferat dis.. doktora ekonomicheskikh nauk : 08.00.12, p. 41

11. Sokolov Ya.V. (2010) Bukhgalterskii uchek kak summa faktov khozyaistvennoi zhizni: uchebnoe posobie, p. 220.

12. Fukuyama F. (2008) Doverie: [sotsial'nye dobrodeteli i put' k protsvetaniyu], p. 730.

13. Shaposhnikov A.A. (2006) Granitsy dostovernosti v audite. *Auditor sheets*, no 4, p. 15.

14. Shaposhnikov A.A., Ustinova Ya.I. (2010) Entropiya uchetnoi sistemy: vzglyad auditora. *Auditor sheets*, no 3, pp. 3–7.

15. Johnson V. E., Khurana I. K. and Reynolds, J. K. (2002) Audit-Firm Tenure and the Quality of Financial Reports / V. E. Johnson, I. K. Khurana, J. K. Reynolds. *Contemporary Accounting Research*, vol. 19, Issue 4. pp. 637–660.

16. Montgomery R.H., Defliese F.L. (1990) Montgomery's auditing. New York: John Wiley and sons, pp. 887.

17. Porter B., Simon J., Hatherly D. (2014) Principles of external auditing. John Wiley & Sons, p. 882.



предпринимательство и право

УДК 341, 339.9

Г.В. Соколова

старший преподаватель кафедры
гражданского права Московской
академии предпринимательства при
Правительстве Москвы,
Москва, Россия

Роль судебной и арбитражной практики в разрешении международных торгово- экономических споров

Аннотация

Цель работы. На основе теоретического анализа рассмотрения международных торгово-экономических споров рассмотреть вопрос о месте и роли судебной и арбитражной практики в правовой системе той или иной страны.

Материалы и методы. Выявлены закономерности рассмотрения и разрешения международных торгово-экономических споров с учетом использования арбитражной практики.

Результат. Сформулированы основные различия между западной и российской арбитражной практикой при решении коммерческих споров.

Заключение. Толкование гражданско-правовых норм с иностранным элементом в процессе их применения судами и арбитражами, несомненно, становится важным источником международного частного права.

Ключевые слова: судебный прецедент; акты судебной и арбитражной практики; международные торгово-экономические споры.

B

usiness and law**G.V. Sokolova**

Senior lecturer of civil law Moscow
Academy of entrepreneurship under
the Government of Moscow,
Moscow, Russia

The role of the judicial and arbitration practice in the resolution of international trade and economic disputes

Аннотация

Purpose of the work. *On the basis of theoretical analysis of the consideration of international trade and economic disputes to consider the place and role of judicial and arbitration practice in the legal system of a country.*

Materials and methods. *The regularities of the consideration and resolution of international trade and economic disputes with regard to the use of arbitration practice.*

Results. *The main differences between Western and Russian arbitration practice in solving commercial disputes.*

Conclusion. *The interpretation of civil law with a foreign element in the process of their application by courts and tribunals, of course, is an important source of private international law.*

Keywords: *judicial precedent; the acts of litigation and arbitration practice; international trade and economic disputes.*

Изучение международного опыта рассмотрения и разрешения международных торгово-экономических споров в рамках судебной и арбитражной практики, представляет огромный интерес для России.

Использование судебного прецедента в качестве источника права вообще, и МЧП в частности, вызывает дискуссии как в теории гражданского процесса, теории МЧП, так и на практике. Судебный прецедент рассматривается в качестве источника МЧП только в странах общего (англосаксонского права). В континентальной правовой семье источником права является нормативный акт. Главная особенность романо-германской правовой системы заключается в признании нормативно-правового акта как основного, а иногда и единственного источника права.

Но, на современном этапе существуют важные области права, в которых, в силу различных причин, вообще отсутствует правовое регулирование или оно ограничивается общей отсылкой или рамочными нормами. Это обстоятельство, а также неспособность законодателя вовремя поспевать за меняющейся действительностью, являются движущей силой для развития судейского нормотворчества.

По сравнению с англосаксонской правовой системой в континентальном праве до настоящего времени не выработано единой позиции по вопросу о месте и роли прецедента в правовой системе той или иной страны. Роль прецедента в качестве источника МЧП сводится к тому, что судебный прецедент признается «убедительным источником», поскольку основан на компетентном судебном толковании и применении международной или национальной правовой нормы или обычая.

Судебная и арбитражная практика как источник МЧП характерен для ряда государств, причем в некоторых из них он является основным источником права. Такое положение существует в Великобритании и частично в США. В Великобритании действует система судебных прецедентов, т.е. вынесенных ранее руководящих судебных решений, выявляющих действующее право и формирующих его. Система прецедентов в этих странах имеет решающее значение.

В России судебная практика до недавнего времени не рассматривалась как источник права.

Однако, придание нормотворческого характера постановлениям Конституционного Суда РФ, в том числе

и по вопросам, связанным с МЧП, способствовало формированию новых подходов к судебному прецеденту как источнику права.

Таким образом, источником МЧП в России сегодня является не только закон и международный правовой акт, но и обычаи, и акты Конституционного Суда РФ.

Толкование гражданско-правовых норм с иностранным элементом в процессе их применения судами и арбитражами, несомненно, становится важным источником МЧП.

Большинство стран исходят из принципа *res judicata*. Например, в ФРГ считается, что право не может быть создано посредством судебных решений. ГК Австрии не признает «судебное право» источником права. С точки зрения французской теории права, прецедентное право отсутствует вообще. Это объясняется тем, что в странах континентальной Европы сотни лет господствовала идея верховенства закона и «приоритета писаного права», а роль прецедента в континентальном праве определялась в зависимости от характера и уровня судебного правоприменения.

До настоящего времени ст. 4 ФГК содержит положение о том, что судья должен вынести решение и не может ссылаться на умолчание, нечеткость или недостаточность закона. Во Франции, если по обсуждаемым и решаемым вопросам имеются пробелы в законодательстве, решения Кассационного суда Франции служат не только общим ориентиром, но и принципиальным указателем при решении конкретных дел. То же самое имеет место и в других странах, традиционно не признающих прецедентное право. В соответствии с ГК Испании судьи, в аналогичных случаях, должны обращаться последовательно к обычаю, судебному решению, общим принципам.

В ФРГ формально прецедент не признается источником права, но существует ряд исключений, свидетельствующих о наличии в этой стране некоторого подобия систем прецедентного права.

Например, в силу требования правовой определенности правовой системы нижестоящие суды следуют решениям вышестоящих вследствие их убеждающей силы. Предшествующие решения действуют на протяжении конкретного периода времени.

В ФРГ чем раньше вынесено решение, тем меньшей убеждающей силой оно обладает, и, наоборот, чем

позднее по отношению к действующему длительное время закону вынесено решение, тем больше его убеждающая сила.

Судебная и арбитражная практика является одним из видов источников МЧП. Под судебной практикой теории права обычно понимают решения судов, вынесенные по конкретному делу и являющиеся обязательными для данных судебных органов, а также для всех судов низшей инстанции при рассмотрении ими аналогичных дел в дальнейшем.

Теоретический анализ международных торгово-экономических споров позволяет отметить следующие закономерности:

1. Спорные позиции касаются материально-правовых, процессуальных и коллизионных аспектов применения норм в международной торговле.

2. При «смешанной вине» сторон (государства и лица), когда внешнеторговые нормы не дают однозначного понимания существа регулируемых отношений, имеется пробел или противоречие в законе, а участник внешнеэкономических связей воспользовался этим в своих интересах, арбитражные суды решают споры в пользу частного лица.

3. Арбитражная практика показывает, что внешнеэкономические нормы общей и специальной части, касающиеся некоторых условий контрактов, регулируют сходные правовые институты и не согласованы, что приводит к противоречиям общего и частного характера.

4. Существенным различием между западной и российской арбитражной практикой является отношение к использованию общих принципов международного торгового права при решении коммерческих споров. Российская арбитражная практика пытается привязывать такой спор к тексту нормы закона, применяя возможные приемы рассмотрения баланса публичных и частных интересов в первую очередь с учетом интересов государства. Западные суды считают, что общие принципы международного торгового права среди других норм являются «мерилом» и критериями справедливого решения спора. Экономическая обоснованность контракта, равенство сторон в споре, справедливость распределения бремени издержек, самостоятельность расчетов, презумпция невиновности, приоритет интересов слабой стороны в споре и другие принципы лежат в основе судебной деятельности европейских и американских судов. С их правовых позиций громоздкость внешнеэкономического регулирования и его чрезмерная детализация приводят к злоупотреблениям и снижению эффективности внешней торговли.

5. Позитивным моментом арбитражной практики является тот факт, что споры преимущественно рассматриваются международными арбитражными судами. В сфере международных предпринимательских отношений традиционным способом разрешения споров является на сегодня Международный коммерческий арбитраж.

6. Многие споры порождаются отсутствием четких базовых понятий в области административного, гражданского и финансового права, таких как контроль, надзор, финансовая дисциплина, деятельность государства как предпринимателя, основания контроля, ответственность и др.

7. Арбитражная практика отражает негативные тенденции перемещения властных отношений в частноправовые сферы.

8. Значительная доля судебных решений связана с конкретизацией норм ГК РФ, которая хотя и не носит исчерпывающего характера, но отражает факты регулятивного воздействия арбитражных решений.

9. Многочисленные арбитражные разбирательства показали необходимость развития единообразия правоприменительной деятельности. Нормы гражданского права, которые сами нуждаются в развитии, не включают многие элементы учета имущественного оборота.

10. Арбитражные решения, выполняя регулятивные функции, должны опираться на необходимость строгого разграничения фактического международного правоотношения от внутренних юридических последствий, которые стороны не могли или не хотели предусмотреть.

Российская наука и практика выработала определение судебного прецедента как источника МЧП.

Судебный прецедент – это юридически аргументированное судебное решение вышестоящего суда по конкретному юридическому факту, имеющее обязательную юридическую силу для нижестоящих судов, государственных органов и иных правоприменителей при рассмотрении компетентными органами аналогичных дел в дальнейшем.

Англо-американская судебная практика под прецедентом часто понимает типовые образцы коммерческих контрактов, уставов корпораций, иные типовые формы правоустанавливающих документов, одобренных судебной практикой и высшей судебной инстанцией в качестве «оптимальной конструкции» договорного регулирования частноправовых отношений, не приводящей к конфликту интересов¹.

Считается, что основным признаком обязательности прецедента является публикация постоянных обобщений (сборников) судебной практики. В настоящее время именно этот фактор становится определяющим в странах континентальной Европы. От степени совершенства сборников судебной практики и их официального характера зависит роль судебного прецедента. В таких сборниках судебной практики, существующих во Франции, Италии, ФРГ, Швейцарии, Испании, в основном публикуются значимые для судебной практики решения.

Публикация судебных актов российских судов в сети Интернет является одной из мер по повышению открытости судебной системы, а также позволяет производить их тщательный анализ на предмет правовых позиций, заложенных в этих судебных актах.

¹ См. подробнее: Контрактное право. Мировая практика. Сделки. Компании. Недвижимость / под ред. Г. В. Петровой. В 3-х т. - М., 1992.

На сегодня не существует каких-либо серьезных причин, препятствующих реализации системы прецедентного права в России. Это будет способствовать повышению эффективности рассмотрения и разрешения международных торгово-экономических споров.

Литература

1. *Богуславский М.М.* Международное частное право / М.М. Богуславский. – М., 2006.
2. *Звеков В.П.* Международное частное право / В.П. Звеков. – М., 2004.
3. *Давтян А.Г.* Гражданский процесс зарубежных стран / А.Г. Давтян. – М., 2012.
4. *Кузовков И.А.* Теоретические проблемы апелляционного производства в судах Англии и Уэльса / И.А. Кузовков. – М., 2006.
5. *Кудрявцева Е.В.* Гражданское судопроизводство Англии / Е.В. Кудрявцева. – М., 2008.
6. *Луниц Л.А.* Курс международного частного права / Л.А. Луниц. В 3-х т. – М., 2002.
7. *Международное частное право / под ред. Н.И. Марышевой.* – М.: Wolters Kluwer, 2010.

8. *Международное частное право: учебник / под ред. Г.К. Дмитриевой.* – М., «Проспект», 2013.

9. *Нешатаева Т.Н.* Международное частное право и международный гражданский процесс / Т.Н. Нешатаева. – М., 2004.

10. *Петрова Г.В.* Международное частное право. Вопросы. Ответы / Г.В. Петрова. – М., 2008.

References

1. Boguslavsky M.M. (2006) Private International law.
2. Svekov V.P. (2004) International private law.
3. Davtyan A.G. (2012) Civil proceedings foreign countries.
4. Kuzovkov I.A. (2006) Theoretical problems of appeals for the production in the courts of England and Wales.
5. Kudryavtseva E.V. (2008) Civil proceedings England.
6. Luntz, L.A. (2002) Course of private international law.
7. Private international law (2010).
8. Private international law (2013): the textbook.
9. Neshataeva T.N. (2004) Private international law and international civil process.
10. Petrova G.V. (2008) Private International law.

УДК 658.8, 34

Ф.Н. Михайлов

кандидат юридических наук,
доцент, заведующий кафедрой
гражданского права, Московская
академия предпринимательства при
Правительстве Москвы, Россия

А.В. Дашко

кандидат юридических наук,
доцент, доцент кафедры
гражданского права, Московская
академия предпринимательства при
Правительстве Москвы, Россия

Продажа земельного участка с публичных торгов. Новеллы законодательства

Аннотация

Цель работы. Рассмотрены актуальные вопросы, касающиеся приобретения земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности физическими и юридическими лицами.

Материалы и методы. Проанализирована форма торгов при предоставлении земельных участков.

Результат. Выяснено что, с 01.03.2015 вступят в силу изменения порядка предоставления права собственности и аренды на земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности. Основные возможности, которые предусмотрены для граждан и юридических лиц, претендующих на получение участков для осуществления сельскохозяйственной деятельности, остаются без изменений. Арендаторы участков, которые предназначены для осуществления сельскохозяйственной деятельности, также сохраняют право выкупа данного земельного участка без проведения аукциона по истечении определенного срока при условии использования по назначению. Арендаторы участков из земель сельскохозяйственного назначения сохраняют преимущественное право заключения нового договора аренды на прежних условиях (без проведения аукциона).

Заключение. Обосновываются предложения по совершенствованию законодательства, регулирующего проведение торгов при продаже и сдачу в аренду земельных участков.

Ключевые слова: земли сельскохозяйственного назначения; торги; предоставление земельных участков; выкуп земельных участков.

F.N. Mikhailov

candidate of legal Sciences, associate
Professor, head of Department of civil
law Moscow Academy of
entrepreneurship under the
Government of Moscow,
Moscow, Russia

A.V. Dashko

candidate of legal Sciences, associate
Professor, associate Professor of civil
law Moscow Academy of
entrepreneurship under the
Government of Moscow,
Moscow, Russia

Land for sale at public auction. The novel law

Abstract

Purpose of the work. To consider current issues relating to the acquisition of land plots in state or municipal ownership by individuals and legal entities.

Materials and methods. Analyzed the form of an auction in the provision of land.

Results. *It was found that, c 01.03.2015 come into force reordering of ownership and lease of land, owned by the state or municipal property. Key features that are provided to citizens and legal entities claiming the land for the implementation of agricultural activities remain unchanged. Tenants sites that are designed for agricultural activities, also retain the right of redemption of the land without an auction after a certain period, provided the intended use. Tenants plots of agricultural land remain pre-emptive right to enter into a new lease on the same terms (without auction).*

Conclusion. *Justified proposals on improvement of legislation regulating the conduct of the auction in the sale and leasing of land.*

Keywords: *agricultural land; auction; the provision of land; the purchase of land.*

Федеральный закон от 23.06.2014 № 171-ФЗ «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации»¹, вступающий в силу с 01.03.2015 (за исключением ряда отдельных положений), вносит значительные изменения в Земельный кодекс РФ² и ФЗ РФ от 24.07.2002 № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения»³. Актуальными представляются изменения, касающиеся физических и юридических лиц, приобретающих земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности на праве частной собственности или на праве аренды – наиболее популярных правах на сегодняшний день в РФ – для осуществления хозяйственной деятельности.

В соответствии с п. 1 ст. 78 ЗК РФ земли сельскохозяйственного назначения могут использоваться при ведении сельскохозяйственного производства, создании защитных лесных насаждений, для научно-исследовательских, учебных и иных связанных с сельскохозяйственным производством целей, а также для целей аквакультуры (рыбоводства) крестьянскими (фермерскими) хозяйствами для осуществления их деятельности, гражданами, ведущими личные подсобные хозяйства, садоводство, животноводство, огородничество; хозяйственными товариществами и обществами, производственными кооперативами, государственными и муниципальными унитарными предприятиями, иными коммерческими организациями; некоммерческими организациями, в том числе потребительскими кооперативами, религиозными организациями; казачьими обществами; опытно-производственными, учебными, учебно-опытными и учебно-производственными подразделениями научных организаций, образовательных организаций, осуществляющих подготовку кадров в облас-

ти сельского хозяйства, и общеобразовательных организаций; общинами коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации для сохранения и развития их традиционных образа жизни, хозяйствования и промыслов.

Аналогичная норма содержится в п. 11 ст. 85 ЗК РФ, где указывается, что земельные участки в составе зон сельскохозяйственного использования в населенных пунктах – это земельные участки, на которых размещаются пашни, многолетние насаждения, а также здания, строения, сооружения сельскохозяйственного назначения, – должны использоваться при ведении сельскохозяйственного производства до момента изменения вида их использования в соответствии с генеральными планами населенных пунктов и правилами землепользования и застройки.

Таким образом, для ведения сельскохозяйственного производства действующее законодательство дает возможность использовать только земли сельскохозяйственного назначения и участки в составе зон сельскохозяйственного использования в населенных пунктах.

В соответствии со ст. 10 Закона об обороте земель сельскохозяйственного назначения земельные участки из состава этих земель, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, предоставляются гражданам и юридическим лицам в собственность на торгах (конкурсах, аукционах). Порядок проведения торгов урегулирован в ст. 38 ЗК РФ и ст. 447-449 Гражданского кодекса РФ⁴. Постановлением Правительства РФ от 11 ноября 2002 г. № 808 утверждены Правила⁵ организации и проведения торгов по продаже находящихся в государственной или муниципальной собственности земельных участков или права на заключение договоров аренды таких земельных участков⁶. Такое положение будет существовать до 01.03.2015 г. При этом

¹ Федеральный закон от 23.06.2014 № 171-ФЗ (ред. от 24.11.2014) «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 30.06.2014, № 26 (часть I), ст. 3377 (далее – Закон № 171-ФЗ).

² «Земельный кодекс Российской Федерации» от 25.10.2001 г. № 136-ФЗ (в ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2015) // «Собрание законодательства РФ», 29.10.2001, № 44, ст. 4147 (далее – ЗК РФ).

³ Федеральный закон от 24.07.2002 № 101-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» // «Собрание законодательства РФ», 29.07.2002, №N 30, ст. 3018 (далее – Закон об обороте земель сельскохозяйственного назначения).

⁴ «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 22.10.2014) // «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, № 32, ст. 3301 (далее – ГК РФ).

⁵ Постановление Правительства Российской Федерации от 11.11.2002 г. № 808 (ред. от 15.09.2011) «Об организации и проведении торгов по продаже находящихся в государственной или муниципальной собственности земельных участков или права на заключение договоров аренды таких земельных участков» // «Собрание законодательства РФ», 18.11.2002, № 46, ст. 4587.

⁶ Волков Г.А. Постатейный комментарий к Федеральному закону «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения». – М.: Волтерс Клувер, 2004. – С. 170.

п. 5 ст. 34 Закона № 171-ФЗ указывает, что в случае, если до дня вступления в силу настоящего Федерального закона органом государственной власти или органом местного самоуправления в соответствии с пунктом 2 статьи 10 Закона об обороте земель сельскохозяйственного назначения (в редакции, действовавшей до дня вступления в силу Закона № 171-ФЗ) опубликовано сообщение о наличии предлагаемых для передачи в аренду и находящихся в государственной или муниципальной собственности земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения, предоставление таких земельных участков осуществляется в соответствии с пунктом 2 статьи 10 Закона об обороте земель сельскохозяйственного назначения (в редакции, действовавшей до дня вступления в силу Закона № 171-ФЗ), но не позднее 1 января 2018 года. То есть действующие переходные положения позволяют приобрести часть земельных участков еще по «старым правилам».

С 01.03.2015 предусматривается новый порядок предоставления земельных участков, в соответствии с ЗК РФ. В частности, предоставление возможно будет только в единственной форме торгов – путем проведения аукциона или без него. Так, статья 39.3 ЗК РФ определяет случаи продажи земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, на торгах и без проведения торгов. В частности, без проведения торгов будет осуществляются продажа: земельных участков, образованных из земельного участка, предоставленного в аренду для комплексного освоения территории, лицу, с которым в соответствии с Градостроительным кодексом Российской Федерации¹ заключен договор о комплексном освоении территории, если иное не предусмотрено подпунктами 2 и 4 настоящего пункта; земельных участков, образованных из земельного участка, предоставленного некоммерческой организации, созданной гражданами, для комплексного освоения территории в целях индивидуального жилищного строительства (за исключением земельных участков, отнесенных к имуществу общего пользования), членам этой некоммерческой организации или, если это предусмотрено решением общего собрания членов этой некоммерческой организации, этой некоммерческой организации и некоторых других видов земельных участков.

Статья 39.4 ЗК РФ указывает, что при заключении договора купли-продажи земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на аукционе по продаже земельного участка цена такого земельного участка определяется по результатам аукциона или в размере начальной цены предмета аукциона при заключении договора с лицом, подавшим единственную заявку на участие в аукционе, с заявителем, признанным единственным участником аукциона, либо с единственным принявшим участие в аукционе его участником.

Схожие правила устанавливаются для заключения договора аренды: договор аренды земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, заключается на торгах, проводимых в форме аукциона (ст. 39.6 ЗК РФ).

В законе также предусматриваются особенности предоставления земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, гражданам для индивидуального жилищного строительства, ведения личного подсобного хозяйства в границах населенного пункта, садоводства, дачного хозяйства, гражданам и крестьянским (фермерским) хозяйствам для осуществления крестьянским (фермерским) хозяйством его деятельности (ст. 39.18 ЗК РФ).

Таким образом, следует обратить внимание, что с 01.03.2015 земельные участки из земель сельскохозяйственного назначения, находящиеся в публичной собственности, будут предоставляться в порядке, установленном ЗК РФ, а не Законом о землях сельскохозяйственного назначения. Причем, в большинстве случаев продажа земельных участков, находящихся в публичной собственности, будет осуществляться на торгах (но только в форме аукционов). И в ст. 39.3 ЗК РФ указывается закрытый перечень исключений, когда необязательно проведение торгов.

Усиление роли и значимости ЗК РФ в правовом регулировании земель, находящихся в публичной собственности, по сравнению с Законом о землях сельскохозяйственного назначения говорит о централизации земельного законодательства. Под централизацией земельного законодательства следует понимать, основанную на юридической силе, специалитете правовых норм и даты принятия реорганизацию иерархии норм земельного права, при которой часть правового регулирования переходит на более высокий уровень, по сравнению с предыдущим правовым регулированием. В данном случае – к нормам ЗК РФ.

В соответствии с п. 4 ст. 447 ГК РФ отечественное законодательство предусматривает две формы проведения торгов: аукцион и конкурс. Основные различия между ними заключаются в механизме определения победителя. Победитель аукциона – это лицо, предложившее наибольшую цену. Следует сделать оговорку, что в соответствии с абз. 2 п. 4 ст. 447 ГК РФ лицо выигравшее торги на аукционе должно предложить наиболее высокую цену. Данная формулировка объясняется тем, что ГК РФ регулирует только один вид аукционных торгов: это торги на продажу, в частности земельных участков. На аукционе победитель определяется пошаговым повышением цены на имущество. Перед началом аукциона объявляется денежный интервал, на который может увеличиться цена имущества. Как правило, шаг аукциона устанавливается в процентном соотношении к стартовой цене. В данном случае каждое последующее предложение по цене должно превышать предыдущее.

По справедливому мнению О. А. Беляевой в нашем законодательстве давно очевиден переход к повсемес-

¹ «Градостроительный кодекс Российской Федерации» от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ред. от 31.12.2014) // «Собрание законодательства РФ», 03.01.2005, № 1 (часть 1), ст. 16.

тному использованию аукционных торгов, происходит постепенный отказ от использования процедур конкурсного отбора. Можно ли считать такое положение дел отвечающим потребностям предпринимательской практики, сказать довольно сложно, ведь наше законодательство нечетко разграничивает основные формы торгов. Основным недостатком конкурса считается возможность принятия заказчиком субъективного решения при оценке заявок участников, например по критериям «квалификация», «качество товара (работы, услуги)». Однако же и на аукционе есть масса возможностей создать преференции для конкретных претендентов¹.

Аукцион с целью выявления лица, способного заплатить большую сумму всегда используется в сфере продажи земельных участков, так как основная идея продажи заключается в получении государственным или муниципальным образованием наибольшей суммы для зачисления их в соответствующий фонд денежных средств. Помимо этого аукционы являются распространенным способом удовлетворения требований должников в процедуре исполнительного производства, приватизации государственного и муниципального имущества и во многих других случаях.

В соответствии с п. 4 ст. 447 ГК РФ конкурсом является такая форма проведения торгов, которая определяет победителя не организатором, а назначенной им конкурсной комиссией; а победитель – это лицо, предложившее наилучшие условия. В отличие от аукциона конкурс представляет собой оптимальную форму торгов при заключении договоров возмездного оказания услуг, в частности управления объектами недвижимости, поскольку значение приобретают не стоимость услуг организации, а условия обслуживания недвижимости. Представляется, что именно этим соображением руководствовался законодатель при исключении конкурса как формы торгов при продаже и представлении в аренду земельных участков. Еще одной причиной исключения конкурса как формы проведения торгов следует назвать минимизацию рисков возможности принятия заказчиком субъективного решения при оценке заявок участников, что невозможно при проведении аукциона.

Таким образом, для разграничения форм торгов определяющее значение имеет лицо, уполномоченное определять победителя (организатор или конкурсная комиссия), а также «лучшие условия», включающие наилучшую цену.

Что касается арендаторов земельных участков, то за ними сохраняется право выкупа без проведения торгов, но только в отношении тех земельных участков, которые предназначены для ведения сельскохозяйственного производства. В данном случае не будет иметь значения к какой категории земель принадлежит земельный участок. В част-

ности, это может быть земельный участок из состава земель сельскохозяйственного назначения, или из состава земель сельскохозяйственного использования, как часть земель населенных пунктов. Необходимое условие, чтобы земельный участок предоставлялся для ведения сельскохозяйственной деятельности и использовался по целевому назначению. Возможность выкупа данного земельного участка без проведения аукциона можно по прошествии трех лет с заключения договора аренды либо передачи прав и обязанностей арендатору, в зависимости от конструкции договора. Необходимо также отметить, что в силу дльщего характера арендных правоотношений ЗК РФ будет содержать следующее требование: заявление о заключении договора купли-продажи участка, сданного в аренду без проведения аукциона должно подаваться не позднее прекращения срока действия договора аренды.

Сохранение арендаторами права выкупа без проведения торгов, но только в отношении тех земельных участков, которые предназначены для ведения сельскохозяйственного производства, обусловлено стимулированием законодателя развивать отечественное сельское хозяйство, стимулировав, таким образом, арендатора на приобретение земельного участка сперва только во владение и пользование, при отсутствии возможности сразу приобрести в собственность земельный участок, с перспективой его дальнейшего выкупа.

Отсутствие доказательств того, что земельный участок использовался в период действия договора аренды по назначению означает отсутствие основания для выкупа земель в собственность физических и юридических лиц без проведения аукциона. Так, в соответствии с рядом судебных решений было отказано в выкупе арендуемых земельных участков со ссылкой на их неиспользование арендатором для нужд сельского хозяйства и несоответствие требованиям федерального и регионального законодательства².

У земельных участков имеется одно свойство – они не могут быть выкуплены по рыночной стоимости. Цена земельного участка, при продаже без аукциона, не сможет превышать кадастровой стоимости. По мнению А. В. Хотько государственная кадастровая оценка земель в современной России является мощным и перспективным экономическим инструментом государственного управления земельными ресурсами³. Порядок установления цены на сегодняшний день не определен, но предусмотрено, что их должны определить Правительство РФ, представительные и исполнительные органы государственной власти субъекта РФ и органы местного самоуправления.

Несмотря на вышеуказанные изменения в законодательстве продолжит действовать норма, предоставляющая право сельскохозяйственным организациям при

¹ См.: *Беляева О.А.* Аукцион или конкурс? // Аукционный Вестник. № 116 (10.68), пятница, 26 октября 2012 г., с. 1.

² Постановления ФАС ВВО от 16.07.2014 по делам № А11-3120/2013, № А11-3121/2013, ФАС МО от 27.11.2013 № Ф05-14593/2013, ФАС ДВО от 25.04.2014 № Ф03-1150/2014, ФАС ПО от 03.07.2014 по делу № А12-31260/2013.

³ См.: *Хотько А.В.* Принцип платности землепользования – реализация в земельном законодательстве и правоприменительной практике: дис. ... канд. юрид. наук. – Москва. 2014. – С. 173.

определенных обстоятельствах приобретать или арендовать участки из состава земель сельскохозяйственного назначения, которые находятся в муниципальной собственности, также без проведения аукциона.

На приобретение без проведения аукциона смогут претендовать сельскохозяйственные организации, в отношении используемых ими земельных участков, находящихся в муниципальной собственности и выделенных в счет долей, которые находятся в муниципальной собственности. Все, что для этого требуется – подать заявление о заключении договора купли-продажи или аренды в орган местного самоуправления. Данное действие можно совершить в течение шести месяцев с момента государственной регистрации права муниципальной собственности. При этом право на аренду участка без проведения аукциона возникает только при условии его использования до момента государственной регистрации права.

Таким образом, с 01.03.2015 вступят в силу изменения порядка предоставления права собственности и аренды на земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности. Основные возможности, которые предусмотрены для граждан и юридических лиц, претендующих на получение участков для осуществления сельскохозяйственной деятельности, остаются без изменений. Арендаторы участков, которые предназначены для осуществления сельскохозяйственной деятельности, также сохраняют право выкупа данного земельного участка без проведения аукциона по истечении определенного срока при условии использования по назначению. Арендаторы участков из земель сельскохозяйственного назначения сохраняют преимущественное право заключения нового договора аренды на прежних условиях (без проведения аукциона).

Литература

1. Федеральный закон от 23.06.2014 № 171-ФЗ (ред. От 24.11.2014) «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 30.06.2014, № 26 (часть I), ст. 3377.
2. «Земельный кодекс Российской Федерации» от 25.10.2001 № 136-ФЗ (в ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2015) // «Собрание законодательства РФ», 29.10.2001, № 44, ст. 4147.
3. Федеральный закон от 24.07.2002 № 101-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» // «Собрание законодательства РФ», 29.07.2002, № 30, ст. 3018.
4. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. От 22.10.2014) // «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, № 32, ст. 3301.
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 11.11.2002 г. № 808 (ред. От 15.09.2011) «Об организации и проведения торгов по продаже находящихся в государственной или муниципальной собственности земельных участков или права на заключение

договоров аренды таких земельных участков» // Собрание законодательства РФ, 18.11.2002, № 46, ст. 4587.

6. Волков Г.А. Постатейный комментарий к Федеральному закону «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения». – М.: Волтерс Клувер, 2004. – С. 170.

7. «Градостроительный кодекс Российской Федерации» от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ред. от 31.12.2014) // «Собрание законодательства РФ», 03.01.2005, № 1 (часть 1), ст. 16.

8. Беляева О.А. Аукцион или конкурс? // Аукционный Вестник. – № 116 (10.68), пятница, 26 октября 2012 г.

9. Постановления ФАС ВВО от 16.07.2014 по делам № А11-3120/2013, № А11-3121/2013, ФАС МО от 27.11.2013 № Ф05-14593/2013, ФАС ДВО от 25.04.2014 № Ф03-1150/2014, ФАС ПО от 03.07.2014 по делу № А12-31260/2013.

10. Хотько А.В. Принцип платности землепользования – реализация в земельном законодательстве и правоприменительной практике: дис. канд. юрид. наук. – М., 2014.

References

1. Federal law of 23.06.2014 N 171-FZ (as amended on 24.11.2014) «On amendments to the Land code of the Russian Federation and certain legislative acts of the Russian Federation». *Collected legislation of the Russian Federation*, 30.06.2014, N 26 (part I), art 3377.
2. Land code of the Russian Federation dated 25.10.2001, N 136-FZ (as amended on 29.12.2014) (from CH. and additional, Preface. effective 22.01.2015). *Collected legislation of the Russian Federation*, 29.10.2001, N 44, article 4147.
3. Federal law dated 24.07.2002 N 101-FZ (as amended From 28.12.2013) «On turnover of agricultural lands». *Collected legislation of the Russian Federation*, 29.07.2002, N 30, p. 3018.
4. The civil code of the Russian Federation (part one) from 30.11.1994 N 51-FZ (as amended on 22.10.2014). *Collected legislation of the Russian Federation*, 05.12.1994, N 32, p. 3301.
5. The decree of the Government of the Russian Federation dated 11.11.2002, No. 808 (ed. From 15.09.2011). On organization and holding of the auction sale held in state or municipal ownership of land or the right to conclude a lease of such land plots. *Collected legislation of the Russian Federation*, 18.11.2002, N 46, article 4587.
6. Volkov G.A. (2004) Article-by-article commentary to the Federal law «On turnover of agricultural lands», p. 170.
7. The town planning code of the Russian Federation dated 29.12.2004 N 190-FZ (as amended on 31.12.2014). *Collected legislation of the Russian Federation*, 03.01.2005, No. 1 (part 1), article 16.
8. Belyaeva O.A. (2012) Auction or tender? *Auction Bulletin number 116* (10.68), Friday, 26 October 2012.
9. The decision of the FAS TSBS from 16.07.2014 Affairs NA11-3120/2013, NA11-3121/2013, FAS from 27.11.2013 N F05-14593/2013, FAS Feb from 25.04.2014 N F03-1150/2014, FAS from 03.07.2014 case N A12-31260/2013.
10. Khotko A.V. (2014) The Principle of payment for land use – implementation of the land law and enforcement practice: Dis. candidate. the faculty of law. Sciences.

УДК 342

Р.И. Дуллаев
кандидат юридических наук,
старший помощник прокурора
Чеченской республики
по г. Гудермес
e-mail: gudermesifp@mail.ru

Конституционно-правовая ответственность

Аннотация

Цель работы. Рассмотрена концепция конституционной ответственности.

Материалы и методы. Виды юридической ответственности рассмотрены как предметы и методы отраслевого регулирования общественных отношений. Задачи и функции присущие конституционно-му праву в общей системе права.

Результат. Рассмотрены основные составляющие конституционной ответственности. Позитивная конституционная ответственность определена как отражение объективного характера взаимоотношений государства и личности с точки зрения сознательного осуществления предъявляемых к ним взаимных требований, выражающихся в праве в форме юридических обязанностей.

Заключение. Под субъектом конституционной ответственности понимается участник конституционно-правовых отношений, на которого возлагается закрепленная нормами конституционного права обязанность отвечать за свое поведение в сфере конституционно-правового регулирования, обеспечиваемая возможностью применения конституционно-правовых санкций.

Ключевые слова: конституционная ответственность, общественные отношения, юридические обязанности, конституционное право.

R.I. Dulluev
candidate of legal Sciences, senior
assistant Prosecutor
The Chechen Republic, Gudermes
e-mail: gudermesifp@mail.ru

Constitutional and legal responsibility

Abstract

Purpose of the work. The concept of constitutional responsibility.

Materials and methods. Types of legal liability is considered as the subjects and methods of regulation of social relations. The tasks and functions inherent constitutional law in the common law system.

Results. The main components of constitutional responsibility. Positive constitutional responsibility is defined as an objective reflection of the nature of the relationship between the state and individuals from the point of view of the conscious implementation of telecommunications networks of mutual claims, as expressed in the law in the form of legal duties.

Conclusion. Under the subject of constitutional responsibility is understood the party's constitutional and legal relations, with fixed rules of constitutional law the obligation to answer for their conduct in the field of constitutional legal regulation provided by the possibility of the constitutional and legal sanctions.

Keywords: constitutional responsibility, public relations, legal responsibilities, constitutional law.

Конституционная ответственность – понятие не только юридическое; во всяком случае, если рассматривать ее в позитивном аспекте, то есть как ответственность перед обществом и его индивидами за добросовестное исполнение дела, порученного либо первым лицом государства, либо в результате избрания, либо иным путем, предусмотренным законом. Такая ответ-

ственность (в отличие от негативной – за уже совершенное общественно-поричаемое деяние) неразрывно связана с чувством «морально-правового долга, гражданской позиции, развитого правосознания»¹.

Рассматривая же негативный аспект конституционной ответственности, необходимо уберечься от соблазна «подверстать» под нее любой вид юридической от-

¹ Матузов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права. – М.: Юристъ, 2002. – С. 451.

ветственности. Мы разделяем мнение, высказанное по этому поводу О.В. Лучиным, что различные виды юридической ответственности, будучи направлены на охрану Конституции РФ, не обретают (пусть даже только в этих пределах) свойств и признаков конституционно-правовой ответственности¹.

Особая юридическая роль конституционной ответственности предопределена верховенством Конституции РФ как базового закона страны и характером тех общественных отношений, которые она регулирует, а также спецификой субъектов данной ответственности. Именно ответственность как собственный потенциал работоспособности конституционных норм – одно из ярких свидетельств полноты и внутренней завершенности конституционного права как ведущей отрасли российской правовой системы.

Иными словами, наличие, с одной стороны, собственной, а с другой – специфической ответственности представляется одним из решающих условий существования конституционного права как самостоятельной отрасли. В то же время концепция конституционной ответственности находится, уже сравнительно долгое время, в стадии разработки. А это значит, что нет единого подхода к исследуемому вопросу. Так, Н.М. Колосова обращает внимание на то, что рост количества публикаций в области конституционной ответственности, включая монографические труды, не устраняет необходимости системного изучения данной темы, поскольку целостное представление о конституционной ответственности отсутствует. Многие вопросы остаются неразработанными (принципы конституционной ответственности, конституционная ответственность в системе разделения властей, конституционная ответственность парламентариев за неисполнение должным образом своих конституционных полномочий, за принятие некачественных законов и др.)².

Заметим, что самого понятия «конституционная ответственность» Основной закон нашей страны не содержит. В теории права вопросы конституционной ответственности стали рассматриваться еще в 1970–1980 гг., хотя они, в силу объективных причин, и не были востребованы в советский период³.

На официальном уровне это понятие впервые было использовано Конституционным Судом РФ в постановлении от 11.12.1998. № 28-П «По делу о толковании положений части 4 статьи 111 Конституции Российской Федерации» говорится: «Президент Российской Федерации, согласно Конституции Российской Фе-

дерации, является главой государства... Именно этим обусловлены полномочия Президента Российской Федерации по формированию Правительства Российской Федерации, определению направлений его деятельности и контролю за ней, а также конституционная ответственность Президента Российской Федерации за деятельностью Правительства Российской Федерации. Отсюда вытекает и роль Президента Российской Федерации в определении персонального состава Правительства Российской Федерации, в том числе в выборе кандидатуры и назначении на должность Председателя Правительства Российской Федерации»⁴. Таким образом, Суд в своем постановлении затрагивает сразу оба аспекта конституционной ответственности – и негативный, и позитивный.

Каждый вид юридической ответственности предопределен предметом и методом соответствующего отраслевого регулирования общественных отношений; в этом смысле конституционная ответственность – не исключение. Другое дело, насколько особыми являются общественные отношения, охватываемые конституционным правом (основы конституционного строя России, взаимосвязь между личностью и государством, федеративные отношения и территориальное устройство государства, основы государственной политики во всех социальных сферах) и, соответственно, предмет и метод их регулирования.

Помимо предмета и метода регулирования общественных отношений конституционная ответственность предопределена теми задачами и функциями, которые присущи конституционному праву в общей системе права. Напомним, что эта единственная отрасль, которая содержит нормы не только юридические, но и политические, а в определенной степени и моральные. Можно даже сказать, что конституционные нормы находятся на стыке этих трех видов социальных норм⁵. Из сказанного с очевидностью вытекает и особый характер функций конституционной ответственности. В первую очередь, это *функция охранительная*, то есть направленная на защиту конституционно-правовых отношений.

Так, Т.Д. Зражевская считает, что суть конституционной ответственности – в системе реальных гарантий против концентрации власти в одной из ее ветвей либо в руках одного высшего должностного лица путем установлении мер наказания⁶. По нашему мнению, установление подобных мер также тяготеет к охранительной функции конституционной ответственности, по-

¹ Лучин В.О. Ответственность в механизме реализации Конституции // Право и жизнь. – 1992. – № 1. – С. 36–38.

² Колосова Н.М. Теория конституционной ответственности: природа, особенности, структура: дисс. ... д-ра юрид. наук. – М., 2006. – С. 3.

³ Там же.

⁴ Российская газета. 1998. 29 дек.

⁵ Эта особенность конституционных норм позволяет концептуально выделить такие направления конституционной ответственности, как: а) ответственность власти перед обществом; б) ответственность государства перед гражданами; в) ответственность граждан и различных объединений граждан за злоупотребление своими конституционными правами.

⁶ Зражевская Т.Д. Проблемы правовой ответственности государства, его органов и служащих (круглый стол журнала «Государства и права») // Государство и право. – 2000. – № 3. – С. 24–29.

сколькo устойчивость равновесия власти ведет к стабилизации демократического режима.

Согласимся с Т.Д. Зражевской и в том, что конституционная ответственность устанавливает приоритетность «защиты важнейших отношений, а также возможности наступления неблагоприятных последствий для субъектов конституционного права, нарушивших (или стремящихся нарушить) нормы конституционного законодательства»¹. Кроме того, защита конституционных ценностей, Конституции РФ одновременно провозглашается в теории целью конституционной ответственности².

Регулятивная (регулирующая) функция обращена исключительно к субъектам конституционной ответственности. Вот наиболее характерный пример ее проявления: Президент Российской Федерации является гарантом Конституции Российской Федерации, прав и свобод человека и гражданина. В установленном Конституцией Российской Федерации порядке он принимает меры по охране суверенитета Российской Федерации, ее независимости и государственной целостности, обеспечивает согласованное функционирование и взаимодействие органов государственной власти (ч. 2 ст. 80 Конституции РФ).

В данном случае объектом регулятивной функции выступают действия (конституционные обязанности) высшего должностного лица страны, закрепляются правоотношения, в которых он согласно Конституции принимает участие. Специфика данной функция проявляется и в том, что она устанавливает меру должного поведения путем установления конституционных обязанностей и, кроме того, определенных запретов и дозволений.

Усиление регулирующей функции публичного права выражается в формулировании четких правил поведения для высших должностных лиц, за невыполнение которых они должны нести конституционную ответственность³. Так, в соответствии с ч. 2 ст. 15 Конституции РФ ее обязаны соблюдать органы государственной власти, органы местного самоуправления, должностные лица, граждане и их объединения. Статья 53 устанавливает: «Каждый имеет право на возмещение государством вреда, причиненного незаконными действиями (или бездействием) органов государственной власти или их должностных лиц». Часть 2 ст. 55 гласит: В Российской Федерации не должны издаваться законы, отменяющие права и свободы человека и гражданина. В соответствии с ч. 2 ст. 61 «Российская Федерация гарантирует своим гражданам защиту и покровительство за ее пределами». Перечисленные нормы дают нам возможность убедиться: юридическая техника Конституции РФ такова, что одни обязанности в ней излагаются напрямую, другие – подразумеваются, а третьи следует

выводить путем логических умозаключений.

Восстановительная функция конституционной ответственности не менее специфична, чем ранее указанные. Если в остальных видах юридической ответственности основной упор делается на восстановление нарушенного права (путем компенсации потерь, возмещении вреда и проч.), то в конституционном праве речь идет о восстановлении нарушенных общественных отношений. Считаем возможным разделить в данном случае мнение Н.Л. Соломенник: «...восстановительная функция конституционной ответственности не предполагает денежного характера или предоставления определенной вещи, ее проявление заключается в общесоциальном восстановлении, правовосстановлении и нормализации общественных отношений»⁴. Итак, если речь, скажем, пойдет о возмещении вреда, вызванного нарушением конституционной нормы, то дело следует рассматривать по правилам гражданского судопроизводства. Что же касается конституционной ответственности, то это будет, например, отмена закона, несоответствующего Конституции РФ, восполнение пробела в законодательстве по решению Конституционного Суда РФ.

Среди основных функций конституционной ответственности остановимся еще на одной – карательной. Как известно, система мер конституционно-правовой ответственности не раз подвергалась попыткам классификации. Довольно удачным следует признать подход В.О. Лучина, который подразделяет эти меры по характеру неблагоприятных последствий, наступивших для государственных органов или должностных лиц. Его система санкций выглядит следующим образом:

1) официальное признание работы государственных органов и должностных лиц неудовлетворительной либо указание на ее недостатки;

2) досрочное реформирование органа государственной власти (ропуск Государственной Думы, отставка правительства РФ);

3) лишение или ограничение специального конституционно-правового статуса (отрешение от должности Президента РФ, освобождение от должности высших должностных лиц субъектов РФ, отзыв высшего должностного лица субъекта РФ, досрочное прекращение полномочий депутата ввиду признания его виновным в совершении преступления по приговору суда, досрочное прекращение (приостановление) полномочий судьи, отзыв дипломатического представителя;

4) устранение конституционного нарушения (отмена, приостановление действия актов государственного или общественного органов, их должностных лиц, признание недействительными итогов голосования, выборов отдельных депутатов, отмена регистрации или отказ в регистрации кандидата, приостановление или зап-

¹ Зражевская Т.Д. Проблемы правовой ответственности государства, его органов и служащих. – С. 24–29.

² Колосова Н.М. Конституционная ответственность: природа, особенности, структура. – М., 2006.

³ Зражевская Т.Д. Реализация конституционного законодательства. Проблемы теории и практик. – М., 1999. – С. 192.

⁴ Соломенник Н.Л. Восстановительная функция юридической ответственности. Дисс. ... канд. юрид. наук. – Тольятти, 2007.

рет (прекращение) деятельности политической партии или общественного объединения);

5) ограничение, лишение специального или общего статуса гражданина (лишение государственных наград, лишение определенных прав, льгот и преимуществ, отмена решения о приеме в гражданство, лишение статуса беженца или вынужденного переселенца), принуждение к исполнению конституционных обязанностей;

6) ущемление имущественного положения¹.

В целом классификация представляется приемлемой, за исключением двух моментов. Во-первых, не совсем понятно, какие отрицательные последствия повлечет такая мера, как признание неудовлетворительной работы органа власти – ни в одном законодательном акте последствия подобного рода не предусмотрены. Во-вторых, меры по «ущемлению имущественного положения» предусмотрены в таких отраслях права, как гражданское, уголовное, налоговое, административное и проч., но никак ни в конституционной отрасли. С учетом сказанного представляется целесообразным оставить в предложенном перечне четыре классификационные группы, исключив первую и последнюю.

Нельзя признать безупречным и ряд других классификаций. Так, Н.М. Колосова строит систему санкций исходя из цели и последствий их применения. Приведем несколько видов таких санкций: 1) правосстановительные (признание неконституционным федерального закона); 2) предупредительные (письменное предупреждение органа юстиции о прекращении незаконной деятельности общественного объединения, неудовлетворительная оценка деятельности органов государственной власти); 3) меры взыскания, имеющие своей целью наказать правонарушителя (отрешение Президента РФ, отставка Правительства РФ, роспуск Государственной Думы, отказ в регистрации кандидата); 4) санкции пресечения (введение чрезвычайного положения, вето Президента РФ, приостановление действия нормативного акта).

Не касаясь вопросов, связанных с неудовлетворительной оценкой деятельности органов государственной власти (чтобы не повторяться), остановимся на введении чрезвычайного положения и вето Президента РФ. Статья 56 Конституции РФ гласит: «В условиях чрезвычайного положения для обеспечения безопасности граждан и защиты конституционного строя в соответствии с федеральным конституционным законом могут устанавливаться отдельные ограничения прав и свобод с указанием пределов и сроков их действия».

Из данного текста следует, что чрезвычайное положение выступает не в качестве санкции, или карательной меры, но служит обеспечением безопасности и за-

щиты. Эта норма получила развитие в Федеральном конституционном законе от 30.05.2001 «О чрезвычайном положении», где закреплено: «Целями введения чрезвычайного положения являются устранение обстоятельств, послуживших основанием для его введения, обеспечение защиты прав и свобод человека и гражданина, защиты конституционного строя Российской Федерации». Кроме того, упомянутый закон не называет меры, применяемые в условиях чрезвычайного положения, мерами юридической ответственности (ст. 11).

Что касается вето, то его тоже вряд ли можно причислить к мерам конституционной ответственности, поскольку оно является правомочием Президента РФ и, с одной стороны, выступает важнейшей частью его статуса, а с другой – направлено на политическое и правовое ограничение полномочий парламента.

По поводу субъектного состава конституционной ответственности существуют две наиболее распространенные точки зрения. Одни авторы относят к нему всех участников конституционно-правовых отношений, другие ограничиваются перечислением инстанций наложения ответственности, то есть должностных лиц и органов законодательной, исполнительной, судебной власти, местного самоуправления. Очевидно, во втором случае происходит смешение понятий, поскольку речь идет только и тех субъектах, которые такую ответственность не только несут, но и налагают (на других субъектов). Находясь на иной позиции, разделяем точку зрения В.А. Виноградова: «Под субъектом конституционной ответственности можно понимать участника конституционно-правовых отношений, на которого возлагается закрепленная нормами конституционного права обязанность отвечать за свое поведение в сфере конституционно-правового регулирования, обеспечиваемая возможностью применения конституционно-правовых санкций»².

О взаимной ответственности государства и личности (как субъекта конституционной ответственности) говорит и судья Конституционного Суда РФ Б.С. Эбзеев. «Позитивную конституционную ответственность, – пишет он, – можно определить как отражение объективного характера взаимоотношений государства и личности... с точки зрения сознательного осуществления предъявляемых к ним взаимных требований, выражающихся в праве в форме юридических обязанностей. Такое понимание ответственности позволяет... выйти за пределы узких и не соответствующих ни социальной природе общества, ни современному этапу отечественного конституционализма представлений об ответственности как только о каре или наказании»³.

В заключение хотелось бы сказать несколько слов о совершенно новом, неизвестном ранее субъекте консти-

¹ Лучин В.О. Конституция Российской Федерации. Проблемы реализации. – М., 2002. – С. 359–360; Лучин В.О., Зуровская Л.В. Юридическая природа конституционных деликтов // Право и гражданское общество в современной России: Сб. науч. Статей. – М., 2003. – С. 297.

² Виноградов В.А. Субъекты юридической ответственности: дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2000. – С. 21.

³ Эбзеев Б.С. Личность и государство в России: взаимная ответственность и конституционные обязанности. – М.: Норма, 2011. – С. 178.

туционной ответственности – суде по интеллектуальным правам¹.

Если Конституционный Суд РФ проверяет конституционность законов, иных нормативных правовых актов, а также их отдельных положений, то Суд по интеллектуальным правам, в соответствии со ст. 43⁴ Закона об арбитражных судах, призван решать вопросы о законности нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти, затрагивающих права и законные интересы заявителя в области правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, а также о законности ненормативных правовых актов, решений и действий (бездействия) федерального органа исполнительной власти по интеллектуальной собственности, федерального органа исполнительной власти по селекционным достижениям и их должностных лиц, и, кроме того, органов, уполномоченных Правительством России рассматривать заявки на выдаче патента на секретные изобретения. Новый судебный орган обладает и многими другими полномочиями, но только перечисленные дают возможность причислить его к субъектам конституционной ответственности, поскольку ч. 1 ст. 44 Конституции гласит: «Каждому гарантируется свобода литературного, художественного, научного, технического и других видов творчества, преподавания. Интеллектуальная собственность охраняется законом».

Литература

1. Авакьян С.А. Государственно-правовая ответственность // Советское государство и право. – 1975. – № 10.
2. Виноградов В.А. Субъекты юридической ответственности: дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2000. – 190 с.
3. Виноградов В.А. Конституционно-правовые санкции // Законодательство. – 2001. – № 12.
4. Виноградов В.А. Актуальные проблемы конституционно-правовой ответственности // Законодательство. – 2002. – № 10.
5. Гаджиев Г.А. К вопросу о разграничении конституционно-правовой и гражданско-правовой ответственности // Конституционно-правовая ответственность: проблемы России, опыт зарубежных стран. – М., 2000.
6. Зражевская Т.Д. Реализация конституционного законодательства.
7. Зражевская Т.Д. Проблемы правовой ответственности государства, его органов и служащих: круглый стол журнала «Государство и право» // Государство и право. – 2000. – № 3.
8. Зражевская Т.Д. Реализация конституционного законодательства. Проблемы теории и практики. – М., 1999. – С. 181.

9. Колосова Н.М. Конституционная ответственность: природа, особенности, структура. – М., 2006.

10. Колосова Н.М. Теория конституционной ответственности: природа, особенности, структура: дисс. ... д-ра юрид. наук. – М., 2006. – 386 с.

11. Липинский Д.А. Регулятивная функция конституционной ответственности // Конституционное и муниципальное право. – 2003. – № 4.

12. Лучин В.О. Конституция Российской Федерации. Проблемы реализации. – М., 2002.

13. Лучин В.О., Зуровская Л.В. Юридическая природа конституционных деликтов // Право и гражданское общество в современной России: Сб. науч. Статей. – М., 2003.

14. Матузов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права. – М.: Юрист, 2002.

15. Постановление Конституционного Суда РФ от 11.12.98. № 28-П «По делу о толковании положений части 4 статьи 111 Конституции Российской Федерации» // Российская газета. – 1998. 29 дек.

16. Соломенник Н.Л. Восстановительная функция юридической ответственности: дисс. ... канд. юрид. наук. – Тольятти, 2007.

17. Эбзеев Б.С. Личность и государство в России: взаимная ответственность и конституционные обязанности. – М.: Норма, 2011.

References

1. Avakyan S.A. (1975) State law. *Soviet state and law*, no. 10.
2. Vinogradov V.A. (2000) Subjects of legal liability: diss. ... candidate. the Academy of Sciences, p. 190.
3. Vinogradov V.A. (2001) Constitutional and legal sanctions. *Law*, no. 12.
4. Vinogradov V.A. (2002) Actual problems of constitutional and legal responsibility. *Legislation*, no. 10.
5. Gadzhiev G.A. (2000) Constitutional-legal and civil-legal responsibility. *Constitutional-legal responsibility: problems of Russia, the experience of foreign countries*.
6. Zrazhevskaya T.D. Implementation of constitutional legislation.
7. Zrazhevskaya T.D. (2000) Problems of legal responsibility of the state, its agencies and employees: round table journal «State and law». *State and law*, no. 3.
8. Zrazhevskaya T.D. (1999) Implementation of constitutional legislation. Problems of theory and practice, p. 181.
9. Kolosova N.M. (2006) Constitutional responsibility: nature, characteristics, structure.
10. Kolosova N.M. (2006) Theory of constitutional liability: nature, characteristics, structure: diss. ... Dr. Jurid. Sciences, p. 386.
11. Lipinskiy D.A. (2003) Regulatory function of the constitutional responsibility. *Constitutional and municipal law*, no. 4.

¹ Введен в судебную систему Федеральным конституционным законом от 06.12.2011 № 4-ФКЗ «О внесении изменений в Федеральный конституционный закон «судебной системе Российской Федерации» и Федеральный конституционный закон «Об арбитражных судах в Российской Федерации» в связи с созданием в системе арбитражных судов Суда по интеллектуальным правам».

12. Luchin V.O. (2002) Constitution of the Russian Federation. Problems of implementation.
13. Luchin V.O., Zurovskaya L.V. (2003) Legal nature of the constitutional torts. *Law and civil society in modern Russia*: Sat. scientific. Articles.
14. Matuzov N.I., Malko A.V. (2002) Theory of state and law.
15. The decision of the constitutional Court of the Russian Federation from 11.12.1998. No. 28-П «On the case about interpretation of the provisions of part 4 of article 111 of the Constitution of the Russian Federation». *Rossiyskaya Gazeta*. 1998. 29 Dec.
16. Solomenik N.L. (2007) Restorative function of legal liability: diss. ... candidate. the faculty of law. Sciences.
17. Ebzeev B.S. (2011) Identity and the state in Russia: mutual responsibility and constitutional duty.

П

роблемы образования

УДК 330.322.3:37; 338.462:659.235

Л.П. Гончаренко
доктор экономических наук,
профессор, заведующая кафедрой
управления инновациями
Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация
e-mail: inn.invest@mail.ru

С.А. Филин
доктор экономических наук,
кандидат технических наук,
профессор кафедры управления
инновациями, Российский
экономический университет имени
Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация
e-mail: safilin@mail.ru

И.Р. Фатьянова
кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры
управления инновациями
Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация
e-mail: fatyanova.irina@gmail.com

А.В. Мирошин,
лаборант кафедры управления
инновациями, Российский
экономический университет имени
Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация
e-mail: alexey_miroshin92@mail.ru

Кафедра, где готовят топ-менеджеров и предпринимателей для управления инновационной экономикой

к 30-летию юбилею кафедры
«Управление инновациями» Российского
экономического университета
им. Г.В. Плеханова

Аннотация

Цель работы. Целью статьи является обоснование закономерности во внедрении новой концепции образования, отвечающей критериям инновационной экономики. Задачи, решаемые в статье, заключаются в выявлении потребностей общества в специалистах той или иной категории применительно к развитию инновационного типа конкретных отраслей народного хозяйства и переходу России к инновационной экономике в целом.

Материалы и методы. Для решения поставленной задачи в статье используются методы логического исторического исследования, анализа и синтеза. Новизной статьи являются разработка и вне-

дрение на кафедре управления инновациями новой концепции образования, отвечающей критериям инновационной экономики.

Результат. Осуществление инноваций предъявляет объективные требования к владению основами теории и практики управления инновационными процессами в хозяйственных системах различного уровня, включая вопросы анализа основных тенденций современного этапа инновационного цикла, закономерностей инновационного развития хозяйственных систем, а также – маркетингового анализа новшеств, построения прогнозных планов их реализации, инновационно-инвестиционного планирования, финансово-экономической оценки инноваций и инноваций и разработки мероприятий по обеспечению безопасности на различных уровнях управления этими процессами. Подготовка специалистов такого уровня требует разработки специальных направлений, включающих весь спектр необходимых дисциплин и отвечающих требованиям нового времени – формированию инновационной экономики в России, а также – введение инновационных форм и методов организации процесса обучения, позволяющих вырабатывать у обучающихся специфические умения и навыки, остро необходимые им в профессиональной деятельности в условиях инновационной экономики.

Заключение. Обоснована закономерность во внедрении новой концепции образования, отвечающей критериям инновационной экономики. Показана необходимость создания, поддержки и развития кафедры, способной обеспечить внедрение новой концепции образования, отвечающей критериям инновационной экономики, для генерации системы подготовки кадров, максимально учитывающей потребности инновационной экономики с точки зрения комплексной подготовки специалистов широкого профиля, обладающих необходимым запасом профессиональных знаний в области инновационного, инвестиционного, финансового и риск-менеджмента, прогнозирования, маркетинга, управления персоналом, экономической безопасности, а также формирования профессиональных инновационно-мыслящих менеджеров и предпринимателей, способных управлять инновационной экономикой, и укрепления позиции университета в научном и образовательном сообществах.

Ключевые слова: кафедра, управление инновациями, инвестиции, инновационная экономика, профессионал-управленец, высшее образование.

P problems of education

L.P. Goncharenko

Doctor of Economics, Professor, Head of innovation management Plekhanov Russian Economic University, Moscow, Russian Federation
e-mail: inn.invest@mail.ru

S.A. Filin

Doctor of Economics, Ph.D., professor of innovation management Plekhanov Russian Economic University, Moscow, Russian Federation
e-mail: safilin@mail.ru

I.R. Fatyanova

PhD, senior lecturer in innovation management Plekhanov Russian Economic University, Moscow, Russian Federation
e-mail: fatyanova.irina@gmail.com

A.V. Miroshin

assistant chair of innovation management Plekhanov Russian Economic University, Moscow, Russian Federation
e-mail: alexey_miroshin92@mail.ru

Chair where train top managers and businessmen for management of innovative economy

Аннотация

Purpose of work. The purpose of article is justification of regularity in introduction of the new concept of education answering to criteria of innovative economy. The tasks solved in article consist in identification of

needs of society for experts of this or that category in relation to development of innovative type of concrete branches of a national economy and transition of Russia to innovative economy in general.

Materials and methods. *For the solution of an objective in article it is used methods of logical historical research, the analysis and synthesis. Novelty of article are development and deployment on the Management of Innovations of the New Concept of Education chair answering to criteria of innovative economy.*

Results. *Implementation of innovations imposes objective requirements to possession of bases of the theory and practice of management of innovative processes in economic systems of various level, including questions of the analysis of the main tendencies of the present stage of an innovative cycle, regularities of innovative development of economic systems, and also – the marketing analysis of innovations, creation of expected plans of their realization, innovative and investment planning, a financial and economic assessment of innovations and innovations and development of actions for safety at various levels of management of these processes. Training of specialists of such level demands development of the special directions including all range of necessary disciplines and meeting the requirements of modern times – to formation of innovative economy in Russia, and also – introduction of the innovative forms and methods of the organization of process of training allowing to develop at trained the specific skills sharply necessary in them in professional activity in the conditions of innovative economy.*

Conclusion. *Regularity in introduction of the new concept of education answering to criteria of innovative economy is proved. Need of creation, support and development of the chair capable to provide introduction of the new concept of education answering to criteria of innovative economy for generation of system of the training which is most considering requirements of innovative economy from the point of view of complex training of specialists of a wide profile, professional knowledge possessing a necessary stock in the field of innovative, investment financial and a risk management, forecasting, marketing, human resource management, economic security, and also formation of the professional innovative conceiving managers and businessmen capable to operate innovative economy, and strengthenings of a position of university in scientific and educational communities is shown.*

Keywords: *chair, management of innovations, investments, innovative economy, professional manager, the higher education.*

Закономерной особенностью социально-экономического прогресса большинства развитых государств современного мира стала интенсивная переориентация их экономических систем на инновационный тип развития. Последний характеризуется превращением инноваций в решающий фактор экономического роста и вследствие этого – приоритетным развитием инновационной сферы и, соответственно, качественным изменением структуры национального хозяйства в направлении первостепенного развития наукоемких отраслей и производств. Ориентация на формирование экономики инновационного типа таким образом предполагает проведение глубокой трансформации общественных институтов и, что принципиально важно, – общественного и индивидуального сознания – в целях укоренения и развития инновационного типа мышления, критически необходимого в новой экономической среде.

Для реализации этих крупномасштабных изменений требуется решение широкого круга задач, лежащих как в плоскости формирования благоприятного институционального окружения, обеспечивающего легитимность и гибкость трансформации, и разработки механизмов, направленных на стимулирование восприятия, адаптации и тиражирования нововведений в экономической системе, так и в плоскости подготовки высокопрофессиональных специалистов, на плечи которых ложится груз ответственности за осуществление перехода на инновационный путь развития. Все эти задачи равнозначны по своей важности и остроте и прочно взаимосвязаны: решение одного блока вопросов немислимо без разрешения проблемных ситуаций в другом. Одна-

ко представляется, что на современном этапе развития национальной экономики особую актуальность приобретает проблема подготовки специалистов, знания, умения и навыки которых однозначно отвечают потребностям быстроменяющейся экономической среды.

Деятельность этих профессионалов будет способствовать решению ключевой задачи переходного периода – укоренению и активному распространению в обществе нового, инновационного стиля мышления и ведения бизнеса. Инновационный стиль мышления представляет собой ориентацию на «созидательное разрушение» как ключевой фактор успеха. Готовность к поиску и внедрению новых решений является неотъемлемой чертой человека, вовлеченного в инновационный процесс. Принимая во внимание превращение перманентных изменений в нормальное и естественное явление, эта готовность должна носить непрерывный характер, составляя тем самым главную отличительную особенность инновационно-мыслящего человека.

Поэтому стремление к поиску новых решений, аналитический склад ума, творческий подход к проблемам, воображение и умение работать с сознанием людей составляют основные черты психологического портрета личности в инновационной экономике. Для того, чтобы такой человек стал профессиональным менеджером, ему необходимо формирование широкого кругозора и запаса основных знаний и навыков в различных областях деятельности, прямо и опосредованно взаимосвязанных с областью инноваций. Поскольку инновации – это не просто технические новшества, а совокупность технологических, технических, экономических, соци-

альных и иных нововведений, с одной стороны, и – особый режим организации деятельности экономической единицы, нацеленной на созидание новой стоимости, – с другой, требуется формирование у обучающихся специфических знаний об этом предмете.

Таким образом, сегодня профессионал-управленец – это специалист широкого профиля, владеющий основательными знаниями в области инновационного, инвестиционного, финансового и риск-менеджмента [1], прогнозирования, маркетинга, управления персоналом, экономической безопасности.

Решением проблемы комплексной подготовки специалистов данного профиля, обладающих необходимым запасом профессиональных знаний, в РЭУ им. Г.В. Плеханова занимается кафедра «Управления инновациями», имеющая давнюю историю [2–5], крепкие традиции и сильную научную школу, заложенные ее основателем д.т.н., проф. Е.А. Олейниковым и целенаправленно развиваемые усилиями заведующего кафедрой д.э.н., проф. Л.П. Гончаренко, преподавателями, многочисленной группой докторантов, аспирантов и студентов.

Информационно-образовательно-научной базой кафедры «Управление инновациями» послужила кафедра «Менеджмент инвестиций и инноваций», которая, в целях конкретизации и улучшения качества высшего образования [6] была преобразована в 2014 г. в «Управление инновациями». Вплоть до 2003 г. кафедра «Менеджмент инвестиций и инноваций» называлась кафедрой «Инвестиционной политики» [4, 7], которая первой среди вузов России осуществила в 1995 г. набор студентов на специальность «Инвестиционный менеджер» и в 1998 г. выпустила первых 15 дипломированных инвестиционных менеджеров. В свою очередь, кафедра «Инвестиционной политики» являлась правопреемницей созданной в 1985 г. кафедры «Экономики и прогнозирования научно-технического прогресса» в ответ на потребности подготовки специалистов в области разработки планов и прогнозов развития народного хозяйства и стала первой кафедрой, готовящей специалистов данного профиля в России.

Задачи перехода на инновационный тип развития открыли перед кафедрой новые перспективы и направления деятельности. Отвечая на потребности общественных институтов в подготовке специалистов нового уровня, в 2003 г. было принято решение об очередном эволюционном витке в развитии кафедры – на базе накопленного опыта стала формироваться новая система подготовки будущих менеджеров для управления инновационной экономикой.

На современном этапе развития кафедра целенаправленно развивает следующие ключевые направления: инновации, инвестиции, прогнозирование, экономическую безопасность, управление инновационно-инвестиционными рисками, экономику и управление интеллектуальной собственностью, глубокий синтез которых в учебных планах позволяет комплексно подходить к вопросу подготовки кадров.

Например, при подготовке магистров «Финансовая экономика – инвестиции» (подготовка осуществляется с 2003 г.) основной упор делается на выработку основного набора фундаментальных и прикладных знаний и навыков, необходимых специалисту-универсалу, работающему в областях, сопряженных с инвестированием как в реальные, так и в финансовые активы. Программа ориентирована на углубление и спецификацию базовых знаний с тем, чтобы сформировать у обучающихся представление об особенностях современного инвестиционного процесса. С 2012 г. открыта программа по направлению «Менеджмент», профиль «Управление инновационным бизнесом» («двойной диплом» с ФРГ). Программа для бакалавров факультета менеджмента «Управление инновациями и инвестициями» осуществляет полноценный набор.

Знания, полученные студентами в рамках этих программ, ориентированы на максимально полное освещение вопросов организации и управления процессами создания, освоения и коммерциализации новшеств в инновационной экономике и обеспечения такого уровня экономической безопасности субъектов всех уровней, который бы гарантированно позволял прогнозировать и предотвращать различные угрозы. При этом значительный опыт преподавателей кафедры, специализирующихся одновременно в нескольких профессиональных областях, создают уникальную возможность трансакции знаний, формирующихся в рамке одной специализации, на все остальные. Все это позволяет на деле осуществлять подготовку специалистов широкого профиля.

Принимая во внимание требования, предъявляемые к специалистам нового поколения, сотрудниками кафедры были специально разработаны современные формы организации процесса обучения. Неотъемлемым элементом образовательных программ кафедры в рамках всех ее специализаций является организация факультативных занятий по ключевым аспектам каждого направления. Данные факультативы проводятся как в форме лекций и семинаров, посвященных наиболее злободневным вопросам в рамках конкретной тематики, так и в форме деловых игр, инновационных проектов, кейсов, веб-конференций. В настоящее время силами сотрудников кафедры разработаны и успешно используются две деловые игры: «Конкуренция» и «Прогноз».

Другим неперенным аспектом подготовки специалистов по направлениям кафедры является широкое применение информационных технологий и компьютеризация процесса обучения. В ходе преподавания ряда дисциплин активно используются программные продукты, необходимые студентам в практической деятельности: Project Expert, Audit Expert, Forecast Expert и Marketing Expert. Знание этих программных продуктов, а также умение осуществлять основной набор приемов работы на ПК в процессе построения многовариантной информационно-расчетной модели финансово-хозяйственной деятельности организации проверяется в ходе сдачи студентами государственного экзамена. От-

метим, что способ организации и проведения компьютеризованного экзамена такой формы является запатентованным изобретением кафедры, составляя ее уникальность. Данный способ сдачи экзамена был впервые успешно апробирован на кафедре, запатентован в Государственном реестре изобретений Российской Федерации¹ и широко используется и совершенствуется уже в течение 10 лет. Всего сотрудниками кафедры с 2003 г. (дата ее переименования в кафедру «Менеджмент инвестиций и инноваций») было получено 8 патентов на изобретения, только в 2014–2015 гг. были поданы 4 заявки на изобретения (на них уже получено 3 патента), и 4 электронных ресурса на электронные учебно-методические комплексы (из них уже зарегистрировано² 3: «Инвестиционный анализ», «Инвестиционное проектирование» и «Автоматизированная портальная гипертекстовая электронная система для проведения научных мероприятий в формате конференций и конкурсов»), отвечающих требованиям новизны и приоритетности в сферах науки и образования.

Важнейшим направлением в образовательной, научной и инновационной деятельности [3, 8] кафедры является проведение ее сотрудниками широкого фронта исследований практического и теоретического характера. Данные исследовательские работы охватывают разнообразные направления деятельности субъектов национальной экономики различного уровня: от макро- до микроуровня. Результаты этих исследований оформляются в виде публикаций, число которых год от года стремительно увеличивается.

Сегодня сотрудники кафедры вовлечены в деятельность по подготовке бакалавров, дипломированных специалистов, магистров, аспирантов и докторантов. Усилиями профессорско-преподавательского состава, включающего 5 профессоров, 5 докторов и 13 кандидатов экономических и технических наук, отмеченных наградами министерств в сфере образования и науки как Российской Федерации, так и зарубежных стран, в университете читаются курсы основных кафедральных дисциплин как на дневных и вечерних отделениях для студентов, получающих первое высшее образование, так и для обучающихся по программам дополнительного, дистанционного и параллельного высшего образования, на курсах повышения квалификации. Одновременно работники кафедры плодотворно сотрудничают с российскими и зарубежными вузами и общественными организациями, активно принимая участие в договорах творческого сотрудничества, международных программах и проектах, выставках, конференциях и симпозиумах.

Таким образом, кафедра «Управление инновациями», пройдя ряд объективно необходимых этапов преобразований, смогла органично вписаться в контекст современной образовательной системы³, заняв прочные

передовые позиции в ключевых и наиболее актуальных областях. Приоритетными задачами сегодняшнего дня являются, с одной стороны, развитие сформированных направлений, их доработка в соответствии с быстроменяющимися общественными потребностями, а с другой – тщательный анализ текущей ситуации и подготовка планов развития на перспективу.

Принимая во внимание важность поставленных задач, кафедра активно включилась в разработку и подготовку мероприятий в данных областях.

Первостепенной задачей в этом отношении является идентификации потребностей общества в специалистах той или иной категории применительно к развитию инновационного типа конкретных отраслей народного хозяйства и переходу России к инновационной экономике в целом. Ее решение лежит в плоскости мониторинга основных тенденций функционирования хозяйственной системы России и ее элементов и укрепления сотрудничества с министерствами и ведомствами, ответственными за подготовку и реализацию стратегий и концепций развития отраслей промышленности.

Вторым ключевым направлением развития кафедры является разработка и последовательное внедрение новой концепции образования, отвечающей критериям инновационной экономики. Главной отличительной особенностью данной концепции выступает смещение акцента с собственно преподавания учащимся обучающего материала (в форме лекционных и практических занятий), подготовленного предварительно преподавателем, на распространение интерактивной, прежде всего творческого характера, формы обучения. Последняя, как известно, предполагает ориентацию на самостоятельную учебно-познавательную и учебно-практическую деятельность учащихся, т.е. основным механизмом процесса обучения должен выступать механизм саморазвития. В частности, с 2012 г. каждый учебный год кафедрой реализуется учебно-научный проект «Стимулирование студентов в процессе учебного процесса к творческой инновационной деятельности, направленной на организацию их инновационного бизнеса». Результатом этого проекта, кроме изучения дисциплины по инновационным менеджменту (политике) или интеллектуальной собственности, является также оформление студентами своей технической бизнес-идеи, включая описание собственного инновационного бизнес-проекта, подготовку предварительной заявки на выдачу патента РФ на изобретение на основе и по аналогии с найденным в Всероссийской патентно-технической библиотеке российским или зарубежным прототипом, в том числе написание формулы изобретения, экономический расчет эффективности реализации новой продукции (услуги), предоставляемой в рамках реализации инновационного бизнес-проекта, возможно маркетин-

¹ Патент на изобретение № 2269157 «Способ проведения компьютеризованного экзамена по экономическим дисциплинам».

² Свидетельство регистрации электронного ресурса Государственной академии наук, Российской академии образования, Институту научной и педагогической информации, Объединенным фондом электронных ресурсов «Наука и образование».

³ Федеральный закон от 21.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

говые исследования рынка. За указанный период было свыше 250 подготовленных для подачи в Федеральный институт промышленной собственности (ФИПС) заявки на выдачу патента РФ на изобретения студентов. В каждой заявке участвовали 1 или 2 студента.

Внедрение данного подхода призвано решать одну из основных задач современного образования [9–15] – развивать самостоятельное мышление обучающихся, ориентировать их на самостоятельную постановку задачи, поиск необходимой информации и выработку творческого подхода к решению каждой проблемы, включая организацию собственного инновационного бизнеса, готового эффективно функционировать в условиях инновационной экономике.

Для решения этой задачи требуется разработка новых методик и технологий организации и управления учебным процессом [16–21], а также – привлечение молодых высококвалифицированных и творчески мыслящих преподавателей, высокая мобильность, адаптивность и восприимчивость которых в сочетании с богатым опытом и глубокими знаниями более зрелых педагогов укрепила бы мощный кадровый потенциал кафедры. Именно на решение этой задачи направлены основные усилия в настоящий момент.

Следующим приоритетным направлением развития выступает расширение участия преподавателей, докторантов, аспирантов и студентов кафедры в научно-исследовательских работах (НИР), в том числе по договорам, а также – в научно-технических программах и конкурсах по грантам отечественных и зарубежных организаций. Решение этой проблемы входит в круг задач стратегического характера, поскольку стимулирует научно-исследовательскую и творческую активность сотрудников кафедры, повышает общий интеллектуальный уровень участвующих в этих мероприятиях специалистов и позволяет получить дополнительную информацию о перспективах развития тех или иных научных направлений.

В настоящее время кафедра «Управление инновациями» осуществляет свою научную, творческую и инновационную деятельность [3, 8] в рамках научной школы «Теория и технологии управления» под руководством доктора экономических наук, профессора М.Н. Кулапова. Для реализации целей и задач вышеуказанной научной школы, кафедра осуществляет теоретико-методологические, прикладные работы в сфере управления инновациями, инвестициями, инновационно-инвестиционными рисками, экономической безопасностью всех уровней и интеллектуальной собственностью, а также прогнозированием в инновационной и инвестиционной сфере экономики. Коллективом осуществляется: проведение НИР в сфере управления, анализ и формирование основных инвестиционно-инновационных стратегий на рынке разных уровней управления, реализация государственной и региональной инвестиционно-инновационной политики, анализ эффективности организации управления НИОКР, оценка и управления рисками. Кафед-

ра «Управление инновациями» привлекает к научной работе студентов, магистрантов, аспирантов, успешно осуществляет и выигрывает НИРы, заказчиками которых являются *государственные структуры*:

1) Правительство РФ: разработка «Концепции комплексной системы обеспечения радиационной безопасности Московского региона»;

2) Министерство образования и науки Российской Федерации: а) организационно-методическое обеспечение проведения конкурса научных и инновационных проектов студентов СПО и ВПО, аспирантов и молодых ученых по направлению «Информационно-телекоммуникационные системы», с целью интеграции лучших идей в процесс инновационного развития высокотехнологичных отечественных компаний и предприятий»; б) разработка методологии создания самовоспроизводящихся экономических процессов инновационного развития национальной экономики; в) развитие системы оценки качества образования и востребованности образовательных услуг;

3) Министерство экономического развития Российской Федерации: разработка предложений по новым инструментам и механизмам содействия инновационному развитию экономики;

4) Министерство энергетики Российской Федерации: разработка методических подходов к оценке и мониторингу энергетической безопасности России;

5) Правительство Москвы: аналитическая записка «Комплекс предложений» ГУП МосНПО «Радон» для включения в план «Комплекса мероприятий городского хозяйства по присоединяемым к Москве территориям» и др.

Также заказчиками НИРов являются и *частные инвесторы*:

1) ОАО КБ «ПФС-БАНК»: а) отчет о результатах реализации правил внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, в том числе программ его осуществления за 2011 г.; б) годовой отчет об уровне операционного риска в ОАО КБ «ПФС-БАНК»; в) годовой отчет об уровне риска дефицита ликвидности в ОАО КБ «ПФС-БАНК»;

2) ЗАО «Бюро КМ»: мониторинг и анализ состояния основных показателей российского производства медицинских изделий за 2011 г.;

3) ООО «Викиэстейт»: изыскание путей концентрации инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях социально-экономического развития РФ;

4) ООО «SANDVIK»: формирование инновационной стратегии компании на основе принципов синергетики и др.

Кафедра успешно взаимодействует с научно-исследовательскими фондами России, проводит научные международные конференции с учеными из ФРГ, КНР и Монголии, в перспективе – продолжение работы по заключению образовательных договоров с иностранными университетами. Становление и целенаправленное развитие данных научных направлений обеспечивает формирование

общности и преемственности основных принципов, методов и концепций [16–21], лежащих в их основе дисциплин, что позволяет выпускникам кафедры получать синтезированные знания и перенимать обширный опыт.

В целях расширения научно-исследовательского сотрудничества, выработки лучшей практики научно-образовательного процесса, участия в решении вопросов перспектив и направлений развития национального хозяйства и его элементов, а также для трудоустройства выпускников университета по специальности важнейшей задачей кафедры является укрепление и развитие сотрудничества с различными государственными и негосударственными учреждениями и организациями. Основными партнерами кафедры сегодня являются: Российская академия диалектико-системных исследований, Совет Федерации Федерального Собрания РФ, Министерство образования и науки РФ, институты промышленного развития, микроэкономики, фондового рынка и управления, центр исследования инвестиционного рынка, НАУФОР и ряд коммерческих организаций. Плотное взаимодействие с данными и новыми партнерами выступает важнейшей задачей развития кафедры на перспективу.

Активная работа кафедры «Управление инновациями» во всех перечисленных направлениях входит в круг задач стратегического характера, поскольку их решение будет определять профиль кафедры в будущем. Сегодня, спустя три десятилетия после основания кафедры, ее сотрудники с оптимизмом смотрят в будущее, строя долгосрочные планы развития. Исходной целью этих планов выступает генерация такой системы подготовки кадров, которая бы максимально учитывала потребности нового времени – инновационной экономики в России, способствуя тем самым формированию профессиональных инновационно-мыслящих менеджеров и предпринимателей, обладающих необходимым запасом профессиональных знаний для успешной деятельности в условиях инновационной экономики, и способствовала бы укреплению позиций университета в научном, образовательном и предпринимательском сообществах. Студенты, поверившие в возможность генерирования ими технических бизнес-идей и получившие навык в подготовке заявки на патент на изобретение, смогут более эффективно реализовать полученные ими в РЭУ им. Г. В. Плеханова конкурентные преимущества как предпринимателя при организации собственного инновационного бизнеса, так и при работе в качестве эффективного менеджера в организациях, в условиях формирования инновационной экономики в России, а на макроуровне – при управлении инновационной экономикой.

Для этого необходимы поддержка и развитие кафедры, способной обеспечить внедрение новой концепции образования, отвечающей критериям инновационной экономики.

Литература

1. Олейников Е.А., Остапюк С.Ф., Кузнецов Б.Т., Филин С.А. Инвестиционный менеджмент: сущность,

цели, задачи // Инвестиции в России. – 2000. – № 4. – С. 25–29.

2. Гончаренко Л., Стасевич Т., Филин С. Будущее – за инвестициями // Инвестиции в России. – 2001. – № 12. – С. 43–45.

3. Олейников Е.А. Научная школа в области экономической безопасности и инвестиционной и инновационной деятельности и ее основатель. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2004. – 24 с.

4. Олейников Е.А., Гончаренко Л.П., Филин С.А., Стасевич Т.А. Обеспечение подготовки экономически и технически грамотных специалистов на современной научно-педагогической базе кафедры инвестиционной политики // Труды секции «Инвестиции и экономическая безопасность». Вып. 6. / под ред. д.т.н., проф. Е.А. Олейникова и д.э.н., проф. И.Г. Шилина. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2002. – С. 4–33. 336.

5. Гончаренко Л.П., Филин С.А., Стасевич Т.А., Фатьянова И.Р. Кафедра, где готовят топ-менеджеров по инвестициям и инновациям // Региональная экономика: теория и практика. – 2006. – № 9. – С. 11–18.

6. Филин С.А. Повышение качества организации бизнес-образования // Тезисы научной конференции профессорско-преподавательского состава Московского технического университета связи и информатики, 25–27.01.2005. – М.: МТУСИ. – С. 57–58.

7. Олейников Е.А., Филин С.А. Предложения кафедры «Инвестиционная политика» по введению в учебные планы дисциплины «Инвестиции» // Материалы научной конференции «Инвестиции и экономическая безопасность», 08.02.2000 / под ред. Е.А. Олейникова и И.Г. Шилина. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2000. – С. 137, 4–9.

8. Филин С.А. Инновационная деятельность: основные понятия // Инвестиции в России. – 2000. – № 6. – С. 43–47.

9. Клеева Л.П., Клеев И.В. Система образования как элемент национальной инновационной системы // Высшее образование в России. – 2013. – № 3. – С. 28–36.

10. Попов М.А., Дугаржав Л., Бадарч Д., Ганболд А., Лундэнбазар Х., Филин С.А. Монголия: иностранные инвестиции в человеческий капитал в государстве инновационного типа // Высшее образование сегодня. – 2009. – № 1. – С. 32–37.

11. Дугаржав Л., Филин С.А. Взаимодействие России и Монголии в сфере образования: монография. – Монголия, Улан-Батор: АДМОН. 2012. – 296 с.

12. Фалилеева Н.В., Дугаржав Л., Филин С.А., Ерофеева И.А. Проблемы взаимодействия России и Монголии в сфере образования // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 12. – С. 10–22.

13. Попов М.А., Филин С.А., Попов К.М. Проблемы взаимодействия России и Монголии в сферах бизнес-консалтинга и образования // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 25. – С. 7–19.

14. Гончаренко Л.П., Филин С.А. Повышение доли расходов в федеральном бюджете на образование и на-

уку – стратегия модернизации российской экономики / / World Affairs. School of foreign service national university of Mongolia. – 2013. – № 2/27. – С. 142–149.

15. Филин С.А., Дугаржав Л. Инновационное взаимодействие России и Монголии: монография. – Монголия, Улан-Батор: АДМОН. 2014. – 500 с.

16. Леонтьева Е.Г., Тимкина К.В. Инновационные методы обучения как средство повышения конкурентоспособности выпускников вузов // Инновации в образовании. – 2014. – № 10. – С. 17–25.

17. Карпов А.О. Открытые инновации и высшее образование // Высшее образование в России. – 2013. – № 3. – С. 37–44.

18. Мотовиц Т.Г., Кулик И.В. Инновационное образование как фактор развития национальной экономики // Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». – 2013. – Том 4. – № 4. – С. 356–359.

19. Блинова М.Л., Филин С.А. Стратегия повышения уровня второго высшего образования // XVII международные Плехановские чтения, 5–8.04.2004. Тезисы докладов профессорско-преподавательского состава. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2004. – С. 309–310, 380.

20. Колесников А.Н., Филин С.А. Организация венчурного инвестирования инновационных бизнес-идей в учебных заведениях // Инновации. – 2005. – № 1. – С. 73–79; № 2. С. 53–59.

21. Городничев П.Н., Филин С.А. Самостоятельная работа как один из важнейших элементов учебного процесса // Труды секции «Инвестиции и экономическая безопасность», 17.04.2002. Вып. 6. / под ред. д.т.н., проф. Е.А. Олейникова и д.э.н., проф. И.Г. Шилина. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2002. – С. 34–50, 336.

References

1. Oleynikov E.A., Ostapyuk S.F., Kuznetsov B.T., Filin S.A. (2000) Investment management: essence, the purposes, tasks. *Investments in Russia*, no 4, p. 25–29.

2. Goncharenko L., Stasevich T., Filin S. (2001) The future – behind investments. *Investments in Russia*, no 12, p. 43–45.

3. Oleynikov E.A. (2004) School of sciences in the field of economic security and investment and innovative activity and its founder, p. 24.

4. Oleynikov E.A., Goncharenko L.P., Filin S.A., Stasevich T.A. (2002) Ensuring preparation economically and technically competent experts on modern scientific and pedagogical base of chair of Investment policy. Under the editorship of the Dr.Sci.Tech., the prof. E.A. Oleynikov and Doctor of Economics, the prof. Shilin I.G. *Investments and economic security. Works of the section «Investments and Economic Security»* (release 6), 17.04.2002, pp. 4–33, 336.

5. Goncharenko L.P., Filin S.A., Stasevich T.A., Fatyanova I.R. (2006) Chair where train top managers on investments and innovations. *Regional economy: theory and practice*, no 9(36), p. 11–18.

6. Filin S.A. Improvement of quality of the organization of a business education. *Theses of scientific conference of*

the faculty, (25–27).01.2005. Moscow technical university of communication and informatics, pp. 57–58.

7. Oleynikov E.A., Filin S.A. (2000) Offers of Investment policy chair on introduction to curricula of discipline of «Investment». *Materials of the scientific conference «Investments and Economic Security»*, 8.02.2000, pp. 4–9, 137.

8. Filin S.A. (2000) Innovative activity: the basic concepts. *Investments in Russia*, no 6, pp. 43–47.

9. Kleeva L.P., Kleev I.V. (2013) Education system as element of national innovative system. *The Higher education in Russia*, no 3, pp. 28–36.

10. Popov M.A., Dugarzhav L., Badarch D., Ganbold A., Lundenbazar X., Filin S.A. (2009) Mongolia: foreign investments into the human capital in the state of innovative type. *The higher education today*, no 1, pp. 32–37.

11. Dugarzhav L., Filin S.A. (2012) Interaction of Russia and Mongolia in education: monograph, p. 296.

12. Falileeva N.V., Dugarzhav L., Filin S.A., Erofeeva I.A. (2013) Problems of interaction of Russia and Mongolia in education. *National interests: priorities and safety*, no 12(201), pp. 10–22.

13. Popov M.A., Filin S.A., Popov K.M. (2013) Problems of interaction of Russia and Mongolia in spheres of business consulting and education. *National interests: priorities and safety*, no 25(214), pp. 7–19.

14. Goncharenko L.P., Filin S.A. (2013) Increase of a share of expenses in the federal budget on science and education – strategy of modernization of the Russian economy. *World Affairs. School of foreign service national university of Mongolia*, no 2/27 (395), pp. 142–149.

15. Filin S.A., Dugarzhav L. (2014) Innovative interaction of Russia and Mongolia: monograph, p. 500.

16. Leontyeva E.G., Timkina K.V. (2014) Innovative methods of training as means of increase of competitiveness of university graduates. *Innovations in education*, no 10, pp. 17–25.

17. Karpov A.O. (2013) Open innovations and the higher education. *The Higher education in Russia*, no 3, pp. 37–44.

18. Motovits T.G., Kulik I.V. (2013) Innovative education as factor of development of national economy. *Electronic scientific publication «Scientific Notes TOGA»*, vol. 4, no 4, pp. 356–359.

19. Blinova M.L., Filin S.A. Strategy of increase of level of the second higher higher education // Seventeenth international plekhanovsky readings. Theses of reports of the faculty, (5-8).04.2004, pp. 309–310, 380.

20. Kolesnikov A.N., Filin S.A. (2005) Venture investment Organization of innovative business ideas in schools. *Innovation*, no. 1, pp. 73–79, no. 2, pp. 53–59.

21. Gorodnichev P.N., Filin S.A. (2002) Independent work as one of the most important elements of educational process / Under the editorship of the Dr.Sci.Tech., the prof. E.A. Oleynikov and Doctor of Economics, the prof. Shilin I.G. *Investments and economic security. Works of the section «Investments and Economic Security»* (release 6). M.: Ros.ekon.akad.17.04.2002, pp. 4–33, 336.

УДК 331.36 + 378.046.4

С.Г. Ермакова
соискатель кафедры управления
инновациями, Российский
экономический университет имени
Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация
e-mail: wild-elf@yandex.ru

Разработка методов прогнозирования инновационной деятельности и появление новых предметов на стыке имеющихся дисциплин в образовательных учреждениях

Аннотация

Цель работы. На основе анализа химической таблицы элементов Д.И. Менделеева, нам хотелось бы дать попытку разделить предметы, которые сегодня преподаются в высших учебных заведениях, на классы, чтобы затем иметь возможность прогнозировать появление новых предметов.

Материалы и методы. В данной статье дана попытка рассмотреть комплекс предметов высшего образования через призму периодической таблицы элементов Д.И. Менделеева. Допустимость этого деления мы можем обосновать тем, что и химические элементы, и образовательные предметы похожи наличием потенциала связей с другими, себе подобными элементами.

Результат. После проведенных параллелей, мы будем иметь возможность предвосхищать появление новых, актуальных учебных дисциплин. Своевременная или даже заблаговременная разработка и написание учебных планов для этих предметов позволит вузам предлагать конкурентоспособный продукт на рынке образования.

Заключение. По результатам проведенного автором анализа можно констатировать: эволюция образовательных предметов имеет сходство с движением по таблице Д.И. Менделеева справа налево. Понимание того, на какой стадии эволюции находится образовательный предмет, грамотное соотношение его с тем или иным классом, позволит предвосхищать появление новых дисциплин, направленных на оптимизацию функционирования современных сфер промышленности и услуг.

Ключевые слова: механизмы и методы образования, таблица Д.И. Менделеева, валентность электронов, «орбитальные связи» в образовании, эволюция образовательных предметов, «класс» предмета, «теорией эволюции дисциплин», высшее образование, управление инновациями, менеджмент образования, управление институтом образования, инновационное образование

S.G. Ermakova
Competitor of the Department of
innovation management Plekhanov
Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation
e-mail: wild-elf@yandex.ru

Development of methods of forecasting of innovative activity and emergence of new subjects on the joint of the available disciplines in educational institutions

Abstract

Purpose of work. *On the basis of the analysis of the chemical table of elements of D.I. Mendeleev, we would like to give attempt to divide subjects which are taught in higher educational institutions, on classes today that then to have opportunity to predict emergence of new subjects.*

Materials and methods. *In this article attempt to consider a complex of subjects of the higher education through a prism of periodic table of elements of D.I. Mendeleev is given. We can prove an admissibility of this division that, as chemical elements, and educational subjects are similar existence of potential of communications with other, analog elements.*

Results. *After the drawn parallels, we will have opportunity to anticipate emergence of new, actual subject matters. Timely or even preliminary development and writing of curricula for these subjects will allow higher education institutions to offer a competitive product in the market of education.*

Conclusion. *By results of the analysis which is carried out by the author it is possible to state: evolution of educational subjects has similarity to the movement on D.I. Mendeleev's table from right to left. The understanding of at what stage of evolution is an educational subject, its competent correlation with this or that class, will allow to anticipate emergence of the new disciplines directed on optimization of functioning of modern spheres of the industry and services.*

Keywords: *mechanisms and education methods, D.I. Mendeleev's table, valency of electrons, «orbital communications» in education, evolution of educational subjects, subject «class», «the theory of evolution of disciplines», the higher education, management of innovations, education management, management of education institute, innovative education*

Актуальность темы статьи определяется важностью подачи необходимых знаний абитуриентам по их специальности. При этом формирование учебных планов основано на перечне компетенций (или их компонентов), последовательности, траектории и сроков их формирования. Определению состава компетенций предшествует дополнение перечня задач профессиональной деятельности (по видам деятельности), зафиксированных в ФГОС, и их конкретизация применительно к специфике реализуемой основной образовательной программы (ООП)¹. После этого определяется содержание образования в виде перечней учебных курсов, предметов, дисциплин (модулей) и других компонентов, в которых должны быть приобретены знания, умения и владения, входящие в состав конкретных компетенций.

При этом автором не была найдена информация о том, на каком основании вузом принимается решение, какой предмет включать, а какой не включать в учебный процесс. Автор статьи проходила обучение по специальности менеджера по внешнеэкономической деятельности в Российской открытой академии транспорта МГУПС (ранее – РГОТУПС²), причем в течение 3 лет в учебный процесс был включен предмет «История религий». Безусловно, это интересная дисциплина, однако, согласимся, не самая актуальная применительно к конкретной специальности (по крайней мере, не в таком объеме). К сожалению, она занимала учебные часы в ущерб другим нужным предметам (например, в будущей профессии, несомненно, пригодились бы навыки составления внешнеэкономических контрактов).

Таким образом, новые предметы появляются в учебном процессе очень медленно. Но появление новых спе-

циальностей в вузах возможно лишь с оформлением новых предметов. Это не удивительно, так как все больше специальностей включает в свое название прилагательное «прикладной» или «прикладная». Точно также и предметы становятся более узконаправленными.

Работ, выполненных по схожей тематике, т.е. по анализу появления новых учебных предметов в вузе, автором фактически не обнаружено. Можно выделить пособие И.Ю. Соколовой и Г.П. Кабановой «Качество подготовки специалистов в техническом вузе и технологии обучения» [24]. Однако и там, к сожалению, нет прогноза появления новых предметов.

Методологической базой проведенного исследования являются современные предметы, изучаемые в высших учебных заведениях, в основном экономической направленности. Автором затронуты и медицинские специальности. Временной интервал взят с середины XX в. и по настоящее время.

Приведем факты, которые выяснились в процессе анализа учебных предметов. Так, за время учебы в медицинском университете изучается³:

- 3 анатомии (анатомия человека, патологическая, топографическая в курсе оперативной хирургии);
- 3 предмета «химии» (общая, биоорганическая, биологическая);
- 5 хирургий (общая, оперативная, хирургические болезни, детская хирургия, военно-полевая хирургия).

Отметим, что выделение указанных предметов в самостоятельные дисциплины произошло за последнее время.

Каким же образом появляются новые предметы? По мнению автора, с некоторыми поправками этот процесс схож с таблицей Д. И. Менделеева в химии [19]. В рам-

¹ Методические рекомендации по разработке учебных планов и календарных графиков учебного процесса бакалавриата и магистратуры по направлению подготовки 080200 «Менеджмент» // Государственный университет управления. Центр качества; сост. О.Я. Бейгуленко, Д.В. Горшков, Т.А. Кабанова. – М.: ГУУ, 2010. – 58 с.

² Российская открытая академия транспорта МГУПС. URL: rgotups.ru.

³ С сайта вуза. URL: <http://www.happydoctor.ru/info>.

ках статьи предложена теория появления новых дисциплин в процессе накопления знаний. Так как в процессе ускорения экономических процессов из-за инноваций знания накапливаются в разы быстрее, данный процесс можно увидеть практически наглядно [16]. Представленная теория была условно названа «теорией эволюции дисциплин».

Итак, в ходе анализа имеющихся учебных дисциплин установлено, что все имеющиеся предметы можно разделить на самостоятельные, которые можно назвать «инертными» по аналогии с «инертными газами»¹ (или «благородными», 8 [21] или 18 [1], по новому представлению таблицы), а также области знаний, которые только оформляются в учебные дисциплины. Они расположены в группе 1, если говорить на примере таблицы Д.И. Менделеева. Предметы группы 1 можно разделить на 2 разновидности: 1) знания, которые никогда не станут отдельными и самостоятельными предметами, как, например, «тайм-менеджмент» [20] или мастерство «самопрезентации»; 2) предметы, оформляющиеся в самостоятельные (о них будет сказано позже), как, например, оформился «аудит» [23].

Отметим, что по мере формирования учебной дисциплины те же предметы, которые расположены правее по группам, по мере увеличения номера группы, в которой они находятся, становятся все более самостоятельными (с увеличением периода можно наблюдать усложнение предметов).

За счет чего это происходит? По аналогии с химией – на внешних орбиталях² атома находятся свободные электроны, благодаря которым происходит сцепление атомов друг с другом и образование определенных хи-

мических соединений, так и в образовательном процессе – в ходе накопления знаний определенными дисциплинами, их обособления происходит соприкосновение с другими отраслями знаний (рис. 1) [3].

Например, из налогообложения был вычленен аудит. Он выделялся не сразу, точно также, как не сразу произошло разделение бухгалтерского учета [16] и налогообложения³. Хотя сейчас иногда по инерции эти предметы читаются вместе, по мнению автора, это все же две разные дисциплины.

На рисунке 2 в блоке 3 по мере движения слева направо происходит «инерциализация» предметов по связям, т.е. снижение возможностей образовывать связи с другими дисциплинами. В итоге предмет приобретает приставку «общий», «общая» и становится инертным.

При этом можно наблюдать, как большинство дисциплин разделяются внутри себя (например, право). «Общее право» уже давно не существует, однако и подразделы права, например, «гражданское право», постепенно разделяются на гораздо более мелкие – «корпоративное право», «право в области ЖКХ»⁴ и т.д.

Это происходит потому, что накопление коллизионной базы⁵ области права дает основание разделению права как дисциплина на более мелкие, обособленные направления, такие как «право в области жилищно-коммунальных услуг», «право в области транспортных услуг», «защита прав потребителей» и других (на рис. 2 это показано стрелкой). Нижняя стрелка показывает подобный процесс применительно к дисциплине «химия» [18].

Есть и исключения из указанного правила: латынь [22] представляет собой предмет, который уже прекратил свое развитие.

Также с помощью предложенной автором теории можно прогнозировать и предвидеть появление новых дисциплин. Например, по мнению автора, вполне вероятно довольно скорое выделение такой дисциплины как «аутсорсинг» [2] в самостоятельный предмет. Скорее всего, предметом его изучения будут являться особенности заключение договоров подряда с представителями различных специальностей, которых нанимают на основе аутсорсинга. Также данный предмет будет изучать особенности управления фрилансерами [13], находящимися на аутсорсинге в разных сферах деятельности.

Итак, часть предметов, стремясь к инертности, заполняет блок 3 таблицы (см. рис. 2). Также заполнению блока 3 способствует то, что некоторые предметы принимают на себя так называемое «напыление».

«Напылением», по мнению автора, можно назвать, в рамках настоящего исследования, давно сформировав-

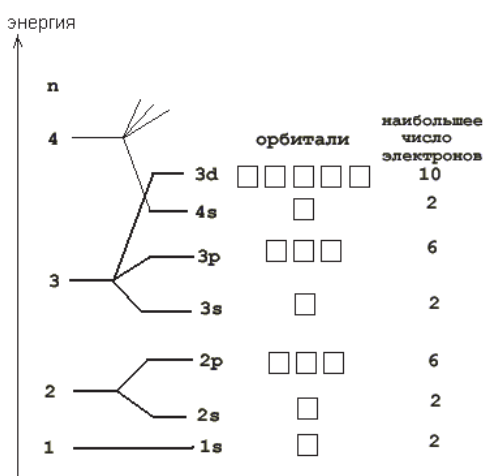


Рис. 1. Структура атома

¹ Благородные газы // Химическая энциклопедия. URL: <http://www.cnsbh.ru/AKDIL/0048/default.shtm>.

² Жуков С.Т. Химия – 8–9 класс. – М.: 2002.

³ Налоги и налогообложение: Государственный образовательный стандарт. URL: <http://eduscan.net/standart/080107>.

⁴ Возникает множество курсов повышения квалификации, например: Семинар по повышению квалификации в сфере ЖКХ. URL: <http://guic.ru/?p=74>.

⁵ Под термином «коллизионная база» автор статьи подразумевает совокупность норм права, которые регулируют правоотношения между субъектами права, а также совокупность судебных решений, на которые, хотя у нас и не прецедентное право, ссылаются в своей деятельности судьи.

Блок 1		Блок 2				Блок 3										Блок 4			
«ПРЕДМЕТЫ-НАПЫЛЕНИЯ»		АКТИВНЫЕ ПРЕДМЕТЫ				Обычные предметы, стремящиеся к инертности										ИНЕРТНЫЕ ПРЕДМЕТЫ			
		1 «С»														История			
Налогообложение		Проектный метод														История экономики			
Бухучет																			
Психология отраслей		ПИАР				Недвижимость													
		Аутсорсинг				Реклама										Правовые дисциплины			
«Ментальные карты»		Аудит				Биохимия										Общая химия			
		Коучинг				Обеспечение IT-безопасности										Информатика			
		Блок 5				Прикладные науки (технические)										Все предметы с названием «общий - ая»			
																Латынь			
																Богатства			

Рис. 2. Укрупненная схема эволюции дисциплин в высшем образовании

шие предметы, которые, тем не менее, можно связать с другими дисциплинами (например, налогообложение). В данный момент из налогообложения выделяются: специалисты по налогообложению в сфере туризма¹, ресторанного дела и других отраслей производства и услуг. Выделение курсов по данным направлениям, закончив которые, специалисты почти гарантированно находят работу, автор считает подтверждением своей гипотезы.

Приведем еще один пример: если еще недавно в одной дисциплине объединялись «гостиничное и ресторанное хозяйство», то сейчас «ресторанное дело» выделяют отдельной дисциплиной. Хотя при этом «гостиничное дело» чаще всего идет в связке с туризмом, можно прогнозировать его скорейшее выделение в отдельную дисциплину.

Выделению самостоятельных дисциплин, ускорению движения предметов по таблице слева направо также способствуют и внешние факторы: например, сильное территориальное обособление вследствие инновационных технологий (когда более меньшие по площади территории могут стать в буквальном смысле экономически независимыми) способствует выделению таких предметов, как государственная экономика, региональная экономика, экономика города. Таким образом, скоро можно будет предвидеть появление экономики «микротерриторий», к примеру, районов крупных городов. Учитывая территории районов городов-миллионников, данный предмет мог бы вполне изучать особенности ведения хозяйства городского района, распределения торговых центров, прокладку транспортных маршрутов и пр.

В свою очередь, выделение новых дисциплин также способствует появлению различных инструментов – таких, как системы менеджмента качества (СМК)², с разработкой различных документов (стандартов ISO 9000³ и аналогичных им).

Резюмируя сказанное, отметим, что сегодня в сфере образования наблюдается картина последовательного разделения учебных дисциплин на более обособленные, специализированные, с учетом определенной направленности. Но как же можно определить, когда предмет накопил достаточную базу знаний и связи с другими предметами, чтобы стать самодостаточным и самостоятельным? Для этого необходимо определить положение предмета согласно рис. 2. После этого становится понятным, как быстро предмет станет инертным, будет ли он образовывать более мелкие дисциплины.

Предметом предложенной теории являются управленческие отношения при формировании и внедрении в учебный процесс новых дисциплин.

Какова же актуальность данной теории для реального бизнеса? По мнению автора, данная теория должна использоваться для того, чтобы своевременно формиро-

вать пакет предметов, которые будут преподаваться студентам определенных специальностей. Сегодня можно наблюдать недостаток знаний специалистов в некоторых сферах деятельности. Отсутствие знаний компенсируется огромным количеством курсов, однако далеко не всегда данная замена полностью удовлетворяет спрос.

Например, в сфере туризма существует огромное количество курсов по повышению квалификации, программное обеспечение в помощь туристическим операторам, туристическим агентам, что, впрочем, не спасло сферу туризма от коллапса, который сегодня наблюдается.

По мнению автора, при применении данной теории высшие учебные заведения смогут заранее составлять учебные планы с учетом всех дисциплин, которые необходимы реальному бизнесу в настоящее время. При достаточно точном определении положения того или иного предмета на рис. 2 можно прогнозировать необходимость каких-либо новых предметов. Например, аудит туризма, аутсорсинг в туристической деятельности (если говорить конкретно о туризме). Данная проработка нужд бизнеса поможет сократить временной лаг, который сегодня имеется между появлением запроса на дисциплину в рамках специальности и предложением данной дисциплины вузом, т.е. написанием учебных материалов, учебного курса, проработки кейсов, утверждением дисциплины. А ведь именно эту брешь спешат заполнить различные курсы (увы, порой не отличающиеся высоким качеством).

Также в рамках предложенной теории необходимо в дальнейшем углубить анализ предметов, разделив их по принципу естественнонаучных и гуманитарных, математических, экономических, технических, чтобы было проще проследить взаимосвязь между ними. Нет сомнения, что это поможет совершенствованию учебного процесса и усвоению необходимых знаний контингентом обучаемых, а в дальнейшем – их профессиональному становлению.

Литература

1. Агафошин Н.П. Периодический закон и периодическая система элементов Д.И. Менделеева. – М.: Просвещение, 1973. – 208 с.
2. Аксенов Е., Альтишулер И. Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент. – СПб: Питер, 2009. – 464 с.
3. Бейдер Р. Атомы в молекулах. Квантовая теория. – М.: Мир, 2001. – 532 с.
4. Блинов А.О., Збрищак С.Г. Практика управления проектами в современных организациях // Экономика и управление: проблемы. решения. – 2014. – № 10. – С. 74–82.
5. Блинов А.О. Проблемы развития высшего образования // Экономика и управление: проблемы. решения. – 2011. – № 1. – С. 56–62.

¹ Курсы «Специфика бухгалтерского и налогового учета в туризме». URL: <http://тур-жизнь.рф/forum/Курсы-повышения-квалификации-для-турагентов/186-Специфика-бухгалтерского-и-налогового-учёта-в-туризме.html>.

² Система менеджмента качества (СМК) – совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для общего руководства качеством.

³ ГОСТ Р ISO 9000-2008. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.

6. *Гречко М.В.* Знания и идеи как основные конкурентные ресурсы развития современной экономики возрастающей отдачи // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 14. – С. 24–32.

7. *Гречко М.В.* Современное состояние и основные доминанты развития национального института образования в социально ориентированной экономике // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – № 16. – С. 40–48.

8. *Гречко М.В.* «Провалы образования» как барьер развития отечественной системы образования в условиях инновационного рывка // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 17. – С. 12–20.

9. *Гречко М.В.* Диагностика состояния и перспектив секторов генерации знаний экономики России в контексте перехода к инновационной модели развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 2. – С. 43–54.

10. *Гречко М.В.* Образовательное учреждение как субъект собственности: экономико-правовой аспект // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 3. – С. 27–31.

11. *Гречко М.В.* Университет инновационно-предпринимательского типа как автономная социально-экономическая система // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 37. – С. 13–23.

12. *Гречко М.В.* Роль науки в условиях экономики знаний: диагностика потенциала России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – № 38. – С. 14–29.

13. *Гречко М.В.* Оценка состояния инновационного развития национальной экономики России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 6. – С. 29–34.

14. *Гречко М.В.* Человеческий капитал как интенсивный фактор развития отечественной экономики в условиях глобальных изменений // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 27. – С. 10–20.

15. *Добрянский Ф.* Управление фрилансерами: методы и практика. – М.: Альпина Паблишер, 2009. – 132 с.

16. *Долятовский В.А., Гречко М.В.* Механизмы адаптивного управления вузом при изменениях рыночной ситуации // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 13. – С. 40–45.

17. *Дудин М.Н., Лясников Н.В.* Экономическая безопасность России и инновационные технологии в сфере образования // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 42. – С. 23–35.

18. *Завадовский В.В.* Методология ускорения инновационных процессов, режим доступа. URL: <http://safbd.ru/magazine/article/metodologiya-uskoreniya-innovacionnyh-processov>.

19. *Каморджанова Н.А., Карташова И.В.* Бухгалтерский учет. Краткий курс // 6-ое изд. – СПб: Питер, 2009. – 320 с.

20. *Кузнецов В.И.* Общая химия: тенденции развития. – М.: Высшая школа, 1989. – 288 с.

21. *Менделеев Д.И.* Периодический закон. // Собрание сочинений в 3 т. Т. 1. – М.: Издательство Академии наук СССР, 1958. – 839 с.

22. *Мороз А., Хайнц М.* Семь навыков эффективных родителей: Семейный тайм-менеджмент, или как успевать все. Книга-тренинг. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 234 с.

23. *Науменко Т.В.* Методологический анализ проблемы экономического сознания // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2013. – № 11 (23). – С. 21–33.

24. *Некрасов Б.В.* Короткая форма периодической системы элементов // Основы общей химии. 3-е изд. Т. 1. – М.: Химия, 1973. – 656 с.

25. *Нусенбаум М.Е.* Латинский язык. – М.: Эксмо, 2011. – 608 с.

26. *Райхман И.* Практика медиа измерений. Аудит. Отчетность. Оценка эффективности PR. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 432 с.

27. *Соколова И.Ю., Кабанов Г.П.* Качество подготовки специалистов в техническом вузе и технологии обучения: учеб. пособие для педагогов, аспирантов, магистрантов. – Томск: Изд-во ТПУ, 2010. – 203 с.

References

1. Agafoshina N.P. (1973) Periodic law and the periodic system of elements DI Mendeleev, p. 208.

2. Aksenov E., Altshuler I. (2009) Outsourcing: the 10 commandments and 21 tool., p. 464.

3. Bader R. (2001) Atoms in the molecule. Quantum theory. Moscow, p. 532.

4. Blinov A.O. (2011) Problems of development of higher education // *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*, no 1, pp. 56–62.

5. Blinov A.O., Zbrishchak S.G. (2014) Practice of project management in modern organization. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*, no 10, pp. 74–82.

6. Grechko M.V. (2013) Knowledge and ideas as the main competitive resources development of the economy of increasing returns. *National interests priorities and safety*, no 14, pp. 24–32.

7. Grechko M.V. (2009) Current state and main dominant development of the National Institute of Education in a socially oriented economy. *National interests priorities and safety*, no 16, pp. 40–48.

8. Grechko M.V. (2014) «The failures of education» as a barrier to the development of the national education system in terms of innovative breakthrough. *National interests priorities and safety*, no 17. pp. 12–20.

9. Grechko M.V. (2014) Diagnosis of the condition and prospects of knowledge generation sectors of the Russian economy in the context of the transition to an innovative model of development. *National interests priorities and safety*, no 2, pp. 43–54.

10. Grechko M.V. (2011) Educational institution as the subject property: economic and legal aspect. *National interests priorities and safety*, no 3, pp. 27–31.

11. Grechko M.V. (2011) University of innovation and entrepreneurial type as an autonomous socio-economic

system. *National interests priorities and safety*, no 37, pp. 13–23.

12. Grechko M.V. (2012) The role of science in the context of the knowledge economy: diagnosis potential of Russia. *National interests priorities and safety*, no 38, pp. 14–29.

13. Grechko M.V. (2014) Assessment of the state of innovative development of national economy of Russia. *National interests priorities and safety*, no 6, pp. 29–34.

14. Grechko M.V. (2013) Human capital as a factor of intensive development of the domestic economy in the face of global change. *National interests priorities and safety*, no 27, pp. 10–20.

15. Dobriansky F. (2009) Management freelancers: methods and practices, p. 132.

16. Dolyatovsky V.A., Grechko M.V. (2012) Mechanisms of adaptive management of the university with changes in market conditions. *The economic analysis: theory and practice*, no 13, pp. 40–45.

17. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. (2014) Russia's economic security and innovation in education. *National interests priorities and safety*, no 42, pp. 23–35.

18. Zavadovsky V.V. Methodology acceleration of innovation processes, access mode. (In Russ.) Available at:

<http://safbd.ru/magazine/article/metodologiya-uskoreniya-innovacionnyh-processov>.

19. Kamordzhanova N.A., Kartashov I.V. (2009) Accounting. Short Course, p. 320.

20. Kuznetsov V.I. (1989) General chemistry: development trends, p. 288.

21. Mendeleev D.I. (1958) Periodic Law. Vol. 1, p. 839.

22. Moroz A., Heinz M. (2014) Seven Habits of Effective parents: Family time management, or how to keep up with everything. Book training, p. 234.

23. Naumenko T.V. (2013) Methodological analysis of the problem of economic consciousness. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*, no 11 (23), pp. 21–33.

24. Nekrasov B.V. (1973) The short form of the periodic table. *Fundamentals of general chemistry*. 3rd ed. Vol. 1, p. 656.

25. Nisenbaum M.E. (2011) Latin, p. 608.

26. Reichman I. (2013) Practice media measurement. Audit. Statements. Evaluating the effectiveness of PR, p. 432.

27. Sokolov I.Y., Kabanov G.P. (2010) The quality of training in a technical college and learning technologies: Proc. manual for teachers, graduate students, undergraduates, p. 203.

УДК 371, 378

А.В. Косевич

кандидат экономических наук,
ректор, Международный институт
экономики и права
e-mail: miep@mail.ru

О.Е. Матюнина

кандидат технических наук,
проректор по учебной и учебно-
методической работе,
Международный институт
экономики и права
e-mail: miep@mail.ru

Особенности развития рынка образовательных услуг

Аннотация

Цель работы. Изучение и прогнозирование потребностей рынка труда возможно только вне системы взаимоотношений рынков образования и труда, на уровне макроотношений. Это уровень отношений между рынком образования и труда и обществом в целом.

Материалы и методы. В статье дан анализ проблем образования. Рассмотрен уровень отношений между рынком образования и труда и обществом в целом.

Результат. Пользователи образовательной услуги будут более целенаправленны в выборе собственной образовательной траектории, более внимательными при заключении контрактов на образовательные услуги, а так же станут более успешными в плане реализации полученного образования.

Заключение. Благодаря маркетингу в образовательной сфере происходит выстраивание отношений между участниками рынка, которая приводит к наиболее эффективному удовлетворению потребностей: «личности – в образовании; учебного заведения – в развитии и благосостоянии его сотрудников; фирм и других организаций заказчиков – в росте кадрового потенциала; общества – в расширенном воспроизводстве совокупного личностного и интеллектуального потенциала».

Ключевые слова: система образования, функции маркетинга образовательных услуг, особенности маркетинга образовательных услуг.

A.V. Kosevich

Ph.D., Rector of the International
Institute of Economics and Law
e-mail: miep@mail.ru

O.E. Matyunina

Ph.D., Vice President for Academic
and educational work of the
International Institute of Economics
and Law
e-mail: miep@mail.ru

Features of the development of the education market

Abstract

Purpose of the work. Study and forecasting of labor market needs can only be outside the relationship of education and labor markets, at macrorelations. This level of relations between education and the labor market and society as a whole.

Materials and methods. The paper analyzes the problems of education. Examined the relationship between the level of education and the labor market and society as a whole.

Results. Members of educational services will be more focused to choose their own educational path, more careful when signing contracts for educational services, as well as to become more successful in the implementation of educational attainment.

Conclusion. Thanks to marketing in education occurs building relationships between market participants, which leads to most effectively to the needs «of the person – in education; educational institution – in the

development and welfare of its employees; firms and other organizations customers – growth human resources; society – in the expanded reproduction of the total personal and intellectual potential».

Keywords: *education system, the marketing function of educational services, especially marketing of educational services.*

Ежегодно тысячи выпускников школ устремляются в вузы за получением профессиональных «образовательных услуг», а точнее сказать за тем, что под этим термином они подразумевают: потребность в получении работы, потребность в творчестве и самореализации, потребность в общении. Эти базовые потребности оформляются в виде запросов к специальности, характеристике учебного заведения, цене и качеству. В конечном итоге происходит распределение абитуриентов по вузам – своеобразный процесс самоорганизации. Такая самоорганизация построена главным образом на основе субъективных потребностей потребителей. Это первый уровень сферы образования как экономической маркетинговой системы взаимоотношений учреждений образования – производителей услуг и студентов – потребителей.

Рынок образования выступает как единый интегральный производитель особого продукта – «выпускников» – на рынке труда. Здесь проявляется второй уровень системы образования – уровень взаимоотношения рынка образования и рынка труда. Поэтому изучение и прогнозирование потребностей рынка труда возможно только вне системы взаимоотношений рынков образования и труда, на уровне макроотношений. Это уровень отношений между рынком образования и труда и обществом в целом. От имени общества выступает государство. В Законе РФ «Об образовании» система образования определяется как совокупность взаимодействующих: организаций образования независимо от форм собственности, типов, видов; преемственных образовательных программ и государственных общеобразовательных стандартов образования для различных уровней образования; органов управления образованием и подведомственных им организаций, обеспечивающих реализацию образовательных программ и развитие системы образования [1].

Функции маркетинга образовательных услуг сводятся к следующему: проведение маркетинговых исследований, разработка и осуществление товарной и ценовой политики, осуществление политики распределения, плана коммуникаций, проведения политики формирования спроса и стимулирования сбыта, разработка стратегии маркетинговой деятельности и организация управления ее реализации, проблемой персонала. (У.Г. Зиннуров, А.П. Панкрухин).

Как отмечают О.В. Сагинова, Э.В. Новаторов, Е. Деева, В.Д. Маркова, А. Песоцкая, А. Челенков, А.П. Панкрухин, Е. Langeard, С. Gronroos, M.J. Bitner, L.L. Berry, D.K. Hoffman, P. Parasuraman, и др., маркетинг образовательных услуг, имеет характерные особенности развития.

Во-первых, в комплекс маркетинга образовательных услуг входят не только четыре базовых компонента «маркетинг-микс»:

- услуга (product);
- цена (price);
- методы распространения (place);
- методы продвижения (promotion);
- и, дополнительно: процесс оказания услуги (process), материальные доказательства (physical evidence), люди (people).

Под процессом оказания услуги понимают образовательный процесс, который осуществляется преподавательским составом и обслуживающим персоналом. В этом аспекте рассматриваются вопросы контроля качества обслуживания и предоставления услуги, а также управление внутренней средой вуза [3].

Материальные доказательства – осязаемые элементы, которые способствуют повышению эффективности и качества обучения, место оказания образовательной услуги (территориальное расположение, состояние зданий, оснащенность аудиторий) и др.

Люди – это персонал, который производит и продает образовательные услуги. Важно отметить значение персонала в комплексе маркетинга. С ним связывают квалификацию и профессионализм преподавателей, внимательность технического персонала. Поднимается проблема подготовки персонала с клиентами, представляющими различные целевые сегменты потребителей образовательных услуг.

Во-вторых, изучается проблема внутреннего маркетинга в сфере услуг. (В.П. Бугакова, Ю.Б. Коровина, В. Розанова, Э. Новаторов, В. Шейн, Р. Браймер, Р. Вундерер, С. Гронус, Ф. Котлер, Д. Марр, А. Пейсон). При этом необходимо выделить цели внутреннего маркетинга в сфере образования: создание атмосферы удовлетворенности трудом профессорско-преподавательского состава и обслуживающего персонала; обеспечение удовлетворенности студентов качеством образования (Т.Г. Бутова).

В-третьих, изучается интерактивный маркетинг, который осуществляется с помощью интерактивных компьютерных служб, которые предоставляют компьютерные услуги в оперативном режиме. Для оперативного маркетинга используются системы, обеспечивающие двустороннюю электронную связь между продавцом и покупателем. Таким образом, происходит взаимодействие потребителя и персонала. Интерактивный маркетинг «продвижение образовательной услуги на уровне отношений потребитель-персонал» (С. Gronroos, Ф. Котлер, I.L. Berry и др.) Такое понимание интерактивного маркетинга связано с моделью качества услуги, она отличается от модели качества товара. Здесь не только оценивается качество результата, но еще и очень важным является функциональное качество, которое определяет качество процесса, а именно, как происходит весь процесс обслуживания (С. Gronroos).

В-четвертых, развитие единого информационного образовательного пространства способствует внедрением в образование интернет-технологии, а так же использование Интернета в качестве канала продвижения образовательных услуг. Этим вопросам уделяют должное внимание такие ученые как, Т.А. Полилова, О.В. Воронкова, В.С. Ефремов, У. Хенсон, М. Хейг.

В-пятых, А.П. Панкрухин, У.Г. Зиннуров и др. определили концепцию стратегического маркетинга образовательных услуг. Для составления стратегии маркетинга образования необходимо исследовать маркетинговую среду, а это включает в себя, во-первых, мониторинг среды, анализ правовых, социально-экономических, научно-технических изменений, определяются положительные возможности для создания образовательной услуги, разрабатывается модель потребителя; во-вторых, происходит изучение клиентов, их потребностей, предпочтений, сегментация рынка потребителей, типология потребителей и анализ с помощью информационных моделей, характерных для образовательных услуг. Исследуются конкуренты (их сильные и слабые стороны), определяется качество и конкурентоспособность услуг. (А.П. Панкрухин, Н.Л. Галетова).

Стратегическое планирование маркетинговой деятельности так же предполагает постановку системы целей (финансовых, производственных, кадровых), а так же механизм выбора эффективной стратегии с учетом сложившихся и потенциальных особенностей спроса исходя при этом из возможности производителя. При разработке плана маркетинговой стратегии вуза, необходимо ответить на ряд вопросов: «Кого учить?», «Зачем и чему учить?», «Сколько учить?», «Где учить?», «Как учить?», «Кто будет учить?», «С помощью чего учить?» и др. Ответы на эти вопросы помогут произвести отбор целевых рынков, а так же будут определяющими в товарной, ценовой, коммуникационной, сбытовой и кадровой политике вуза. (А.П. Панкрухин, У.Г. Зиннуров).

В-шестых, наблюдается развитие маркетинговых инструментов. А.С. Семенова говорит о расширении каналов сбыта и приближение к потребителям (франчайзинг).

Достаточно хорошо вошла в жизнь и развивается такая форма образовательных услуг как брендинг (О.В. Воронкова, М.Ю. Самохин, А.К. Самохина, О.Е. Карпова). На рынке образовательных услуг уже сформировались ряд брендов (МГУ им. М.В. Ломоносова, МВТУ им. Н.Э. Баумана и др.), которые гарантируют своим потребителям определенный уровень качество образовательных услуг. Причем наличие бренда вначале связывается с научными центрами, расположенными в таких городах как, Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Томск.

В-седьмых О.В. Воронкова отмечает развитие маркетинга отношений в системе образования. Так учреж-

дения высшего и среднего профессионального образования, НИИ и вузы, организации-работодателей, часто воспринимают друг друга как партнеров, которые взаимодействуют на основе взаимовыгодного сотрудничества.

В-восьмых, экспорт образования, связанный с расширением образовательных услуг страны и расширение сферы влияния российского образования в международном образовательном пространстве.

В итоге, благодаря маркетингу в образовательной сфере происходит выстраивание отношений между участниками рынка, которая приводит к наиболее эффективному удовлетворению потребностей: «личности – в образовании; учебного заведения – в развитии и благосостоянии его сотрудников; фирм и других организаций заказчиков – в росте кадрового потенциала; общества – в расширенном воспроизводстве совокупного личностного и интеллектуального потенциала» [2].

Немаловажен тот факт, что маркетинг полезен не только производителям образовательной услуги, но и потребителям. Пользователи образовательной услуги будут более целенаправленны в выборе собственной образовательной траектории, более внимательными при заключении контрактов на образовательные услуги, а так же станут более успешными в плане реализации полученного образования.

Литература

1. Блинов А.О. Проблемы развития высшего образования // Экономика и управление: проблемы: решения. – 2011. – № 1. – С. 56–62.
2. Завалько Н.А. Развитие конкурентных отношений на рынке образовательных услуг / Н.А. Завалько, Е.Д. Липкина. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2011.
3. Панкрухин А.П. Образовательные услуги / А.П. Панкрухин // Менеджмент в сфере услуг / ред. В.Ф. Уколов. – М.: Луч, 1995.
4. Рагулина Ю.В. Как работать и учиться в вузе: секреты успеха: учебно-методическое пособие / Ю.В. Рагулина, В.М. Соколинский, Т.В. Соколинская; под ред. проф. В.М. Соколинского. – М.: КНОРУС, 2009.

References

1. Blinov A.O. (2011) Problems of development of higher education // *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*, no 1, pp. 56–62.
2. Zavalko N.A. (2011) Development of competition in the market of educational services.
3. Pankrukhin, A.P. (1995) Educational services. *Management in Service*.
4. Ragulina Yu. V. (2009) How to work and learn in high school: Secrets of Success: a teaching aid.

Социально-гуманитарные вопросы

УДК 330.8

З.В. Безвесельная
кандидат философских наук, доцент
Московская академия
предпринимательства при
правительстве Москвы

Е.Н. Новикова
доктор философских наук,
профессор Российский
экономический университет имени
Г.В. Плеханова

Философские аспекты российской экономической науки: от 90-х к современности

Аннотация

Цель работы. В статье рассматриваются философские аспекты экономической теории.

Материалы и методы. Показано значение философского понимания парадигмы для анализа парадигмы в экономических науках.

Результат. Философское понимание функций науки рассматривается в связи с возросшими акцентами гуманитарных функций экономических теорий.

Заключение. Рассматривается взаимодействие парадигм и методов в экономических науках.

Ключевые слова: парадигма, философия, методология, наука, экономика, методы, понимание, рациональность.

Social-humanitarian affairs

Z.V. Bezveselnaya
associate professor Moscow Academy
of Entrepreneurship under the
Government of Moscow

E.N. Novikova
PhD, professor Russian University of
Economics Plekhanov

Philosophical aspects of russian economic science: from the 90's to the present

Аннотация

Purpose of work. The article deals with the philosophical aspects of economic theory.

Materials and methods. Shows the value of philosophical understanding of a paradigm for analysis of paradigm in economic Sciences.

Results. Philosophical understanding of the functions of science is considered in connection with the increased emphasis humanitarian functions of the economic theories.

Conclusion. Deals with the interaction paradigms and methods in economic Sciences.

Keywords: paradigm, philosophy, methodology, science, Economics, methods, understanding, rationality.

Философские аспекты научной теории многогранны, и определяются как сущностью и функциями самой философии, так и частной науки. Актуализация тех или иных направлений исследования во многом зависит от задач, стоящих перед обществом и наукой в конкретно-исторический период развития. В настоящее время одной из наиболее актуальных для отечественной экономической теории является такая проблема, как разработка парадигмы, соответствующей задачам инновационного развития общества.

В философии феномен парадигмы проанализировал Т. Кун в работе «Структура научных революций». Проблема парадигмы решалась в столкновении точек зрения Т. Куна и К. Поппера. Для Поппера научный догматизм является противоположностью критицизму как критерию научности знания и превращает науку в псевдонауку. Для Куна же догматизм как приверженность хорошо обоснованным системам взглядов – необходимое условие научной работы. Наиболее плодотворные научные исследования проводятся не тогда, когда ученые вовлечены в критические дискуссии, а когда сплоченная единством взглядов группа специалистов занята планомерным и настойчивым решением конкретных научных задач. Эту форму исследования Кун назвал «нормальной наукой».

Под парадигмой Кун понимает совокупность базисных теоретических взглядов, классических образцов выполнения исследований, единых методологических средств. Само научное сообщество состоит из людей, признающих определенную научную парадигму и занимающихся нормальной наукой.

Кун считал, что наука – это социальный институт, результат согласованной деятельности ученых. Уже проходя обучение под руководством опытного ученого, молодой человек осваивает одинаковый с ним набор научных методов и «догм», с которым и приступает затем к самостоятельным научным исследованиям [2, 35].

Для науки важным вопросом является согласованность и единство парадигм. Но если в естественных науках согласование парадигм в принципе возможно, то в социогуманитарных науках существует несколько, что связано с многовариантностью общественного развития. Парадигмальный подход в социально-гуманитарных дисциплинах предполагает попытку перехода от описания многообразия реальности к выявлению обобщающих закономерностей социокультурного типа.

Разработка новой парадигмы в отечественных экономических науках наиболее интенсивно проходила в 1990-е годы, что было связано с потребностью осмысления стратегии реформ.

Такие авторы, как Л. Абалкин, Г.И. Латышева, В.В. Радаев, И.И. Столяров, О.В. Катихин, И.Н. Мысляева, В.И. Загрянос, Р. Нуриев вносят в экономическую парадигму новое понимание детерминизма. Они признают зависимость экономики от внеэкономических факторов и считают, что изменения не только формы, но и содержания экономической системы могут зависеть от

характера и направленности развития других общественных отношений, за которыми признается причинный статус. Современная парадигма требует перехода от монотерминации в объяснении жизни общества в науке, связанной с чисто экономической интерпретацией всех причин общественных процессов, к полидетерминации, когда в число сущностных причин включаются также социальный детерминизм, система нравственных ценностей, социокультурные установки личности и т.п. Социальные процессы рассматриваются при этом как активные причины, а не результаты экономической жизнедеятельности общества. В работах указанных авторов ставится вопрос о необходимости дистанцироваться от чисто экономической логики в понимании человека, движущих мотивов его деятельности, социальных структур и образований. При этом речь идет не о механическом соединении экономической теории с социальными, политическими, нравственными, национальными и религиозными аспектами. Необходимо понять их имманентность природе человека, их неотделимость от экономической сферы жизни общества. [4, с. 57–63]. Признание новых форм детерминизма в экономических процессах повышает статус социально-гуманитарных наук, исследующих культуру, формы общественного сознания, ценности и интересы, человека и его деятельность. Без рассмотрения широкого социокультурного контекста экономической деятельности невозможно понять динамику развития российского общества.

Другой особенностью парадигмы экономической науки является ее системный характер. Такие авторы, как Г. Рузавин, А. Бузгалин, Я. Корнаи, В. Медведев системный характер экономической парадигмы связывают с новыми общественными реалиями, не объяснимыми в границах старых парадигм. По мнению сторонников системной парадигмы, статистический подход в экономических науках необходимо заменить динамическим, генетическим, в русле которого решающую роль играют процессы самоорганизации. Принцип самоорганизации, который вводится в парадигму в качестве основного, позволяет адекватно описать функционирование экономической системы, роль саморегулирования в достижении социально-экономического порядка и достижения устойчивости социальной системы.

На основе изменений парадигмы российской экономической теории выделяются факторы, которые требуют первоочередного рассмотрения. К ним относятся: 1) технологическая неоднородность производства и неравновесность системы; 2) инерция социально-экономической системы; 3) влияние тоталитарно-бюрократической системы на социальные институты [4, с. 57–60].

Новая парадигма должна учитывать системные изменения, которые произошли в экономике. Это, прежде всего, изменения соотношения природы и общества, общества и индивида. Системная парадигма реализует отношение к природе как высшей ценности, а не только как к экономическому благу, которое можно оцени-

вать утилитарно. Отмечается, что в настоящее время природа из редкого ресурса трансформируется в уникальную ценность, воспроизведение которого соответствует интересам всего общества, а не отдельных его групп. Единство и системность социальных процессов становятся главным условием планетарной жизни.

В работах этих авторов указываются следующие главные свойства системной парадигмы: 1) несовместимость с частичным анализом в узкой области; 2) несводимость к частной дисциплине. Основное внимание ученых сосредоточено не на конкретных и отдельных процессах общества, а на социальном взаимодействии и социальных институтах, определяющих принципы взаимосвязи между ними. На основе системной парадигмы исследуются характеристики развития общества с позиции их детерминации системными факторами. Системная парадигма требует связи в понимании организации общества и исторического процесса. Индивид трактуется как элемент системы. Лишь изменения в системе могут развиться на существенных установках индивида. С позиции системной парадигмы внимание ученого должно быть направлено на трансформации и переходы от системы к системе. Проблема заключается в изучении внутренних дисфункций системы. Каждой системе присущи негативные свойства, которые индивид или отдельные социальные группы могут смягчить, но не устранить, так как способность к самовоспроизводству укоренена в самой системе. С позиции системной парадигмы утверждается, что главная проблема науки заключается в изучении внутренних дисфункций системы. Каждой системе присущи негативные свойства, которые индивид или отдельные социальные группы могут смягчить, но не устранить, так как способность к самовоспроизводству укоренена в самой системе. Один из наиболее типичных методов системной парадигмы – сравнение. Свойство системы объясняется путем сравнения его с соответствующим свойством другой системы, анализа сходств и различий между ними. Это сравнение осуществляется на качественном уровне [4, с. 60].

В настоящее время важной тенденцией развития парадигмы отечественных экономических наук является переход от традиционной установки на исследование макропроцессов к микроанализу. Объектом исследования становятся малые группы, субкультуры, индивидуальные особенности структур. Такой переход обусловлен ростом влияния активности субъекта в системе экономических процессов. Пониманием экономического мира как сферы самореализации личности, имеющей свои мотивы и ценности. Анализ мотивов и интересов, традиционно не входящий в сферу сугубо экономического исследования, как правило, заимствуется из пограничных наук – экономической психологии, экономической социологии, экономической антропологии, психогеномики. Но активное взаимодействие парадигм этих дисциплин и эмпирических данных с экономической наукой является устойчивой тенденцией развития парадигм в самой экономике. Так, например, с позиции

психогеномики считается, что длительность традиционности социально-экономических порядков в той или иной социальной общности может быть зафиксирована на уровне психосоциального генотипа человека. В результате особенности менталитета, имеющие устойчивые психофизиологические корреляты, проходят через всю историю социально-экономического развития страны, независимо от институциональной характеристики макрообщественных структур [8, с. 116–124].

Еще одним аспектом философского анализа экономической теории является исследование функций науки и их значимости в современном обществе. В философии выделяются следующие функции науки.

Во-первых, это эмпирическая функция, которая соответствует первой ступени познавательной деятельности человека. Она включает подфункции: собирательную, описательную, систематизаторскую, информационную в виде распространения сведений о полученных результатах.

Во-вторых, это абстрактно-теоретическая функция науки, которая соответствует второй, высшей стадии познавательного процесса. Она включает такие подфункции, как объяснительная; синтезирующая; прогностическая.

В-третьих, это функция связи науки с производством, которая включает выявление несовершенного или устаревшего в производственной практике; поиск путей устранения недостатков и совершенствования производственной деятельности. Наука становится важнейшей производительной силой современного общества.

В-четвертых, это гуманитарная функция науки, связанная с формированием индивидуального и общественного сознания и включающая подфункции: мировоззренческую; идеологическую; культурно-воспитательную.

В-пятых, правомерно выделить культурно-мировоззренческую функцию науки, направленную на формирование субъекта познавательной деятельности и включение его в познавательный процесс.

Благодаря социальной функции наука воздействует на общественные потребности, участвует в регулировании общественных процессов и даже претендует на управление обществом; методы науки все больше используются для составления сценариев социального и экономического развития.[2, с. 36–37].

На наш взгляд, в современных условиях правомерно говорить о том, что в экономических науках произошло расширение функций, связанных с их гуманитарным потенциалом. Если в период индустриального общества функции экономических наук центрировались относительно классической проблемы – науки как производительной силы, и на первый план выступали понятия эффективности, рентабельности, прибыльности, капитала и др., то в настоящее время наблюдается возрастание тенденции рассмотрения этих традиционных для экономических наук понятий в ценностно-культурном контексте. В работах многих авторов подчеркивается, что любая экономическая теория так или иначе

воспроизводит понятие человека, и принципиальную важность приобретает ретрансляция ценностей через фундаментальные теоретические понятия. В отечественной экономической науке эти тенденции проявляются в нескольких направлениях.

Во-первых, произошла трансформация в понимании роли и места человека и его мира в структуре экономической теории. Традиция исследования «человеческого фактора», определения «человеческого измерения» экономических процессов, которые сложились в отечественной теории в 80-х гг., в начале 90-х были пересмотрены. Человек и его мир были признаны не «фактором», а главным субъектом и причиной социально-экономических процессов.

Второе направление, характеризующее рост гуманистической функции экономических наук, связано с философским понятием «жизни» как базовой категории для анализа смысла и критериев оценки экономических процессов. Традиционное для экономических наук прошлых периодов рассмотрение экономической эффективности посредством анализа ВВП на душу населения дополнилась системными показателями, соответствующими образу жизни человека. Помимо традиционных показателей эффективности, учитывается рынок труда, возможность получить работу и достойную заработную плату, наличие жилья, доступность основных услуг, прежде всего в сфере здравоохранения и образования, демографические показатели рождаемости, продолжительности жизни и др.

Третьим направлением расширения гуманистической функции экономических наук является новое видение объекта и предмета исследования с целью включения процессов и явлений, характеризующих, прежде всего, человеческий потенциал или человеческий капитал и связанные с ними организационные формы. Такая традиция отчасти обусловлена мировыми тенденциями. Так, еще с 60-х гг. XX в. в зарубежной экономической науке сложилось целое направление исследования производства, управления и человеческого капитала, которое в разные периоды и в разных странах носило название «индустриальной демократии», «гуманизации труда», «социально-экономической демократии». В современной отечественной экономической науке исследования человеческого капитала продиктованы процессами реформирования общества, преодоления негативных социальных последствий, поиском адекватных ответов на новые вызовы современности. В основе таких исследований лежит представление об активной роли субъекта в экономических процессах.

Четвертым направлением расширения гуманистической функции экономических наук является анализ самого феномена человека, выступающего посредством экономической теории. В истории экономических учений ретрансляция «экономического человека» выступала в следующих формах: 1) человек как рациональный «максимизатор прибыли»; 2) человек как аффективный прагматик, оценивающий удовольствия или страдания, свя-

занные с экономическими процессами; 3) человек как представитель класса или социального слоя, группы; 4) человек как носитель ценностей; 5) человек как представитель цивилизации и культуры; 6) человек как обладатель психотипа. Такие ракурсы исследования человека в структуре экономических процессов представлены как в самих экономических теориях, так и в междисциплинарных исследованиях по экономической психологии, экономической антропологии и др. [3; 9].

Мы обращаем внимание, что имеется большое различие между образом человека в неолиберальных концепциях и философско-антропологических.

На наш взгляд, важную роль играет понимание человека, ретранслируемое через экономические теории в процессе преподавания. Во многих учебниках по экономической теории либеральные принципы организации экономической жизни часто рассматриваются как необходимые компоненты рыночной экономики. Но следует учитывать и философские основания концепции человека в неолиберализме. Философия неолиберализма отражает человека на основе методологических принципов индивидуализма, субъективизма и априоризма [3, с. 606–615]. Считается, что в рыночной системе нет единой эталонной системы ценностей. Декларируется, что рынок не преследует какие-либо цели, поэтому рыночный механизм нельзя критиковать за отсутствие реализации многих целей. Функция рынка состоит в создании лишь потенциальной возможности достижения целей человека. При такой трактовке фактически снимается ответственность управленческих структур за события, происходящие в стране, за судьбу поколений. Человек оказывается беспомощным перед стихийными процессами и явлениями, теряется чувство оптимизма и сопричастности, что, в свою очередь, формирует позицию эгоизма и равнодушия к общественной жизни.

Мы считаем, что в неолиберальной теории отражен принцип методологического субъективизма, согласно которому в экономике человек действует на основе только собственных установок и возможностей. Мотивы и интересы ориентированы на будущее, но последствия принимаемых решений не известны индивиду. Методологическая установка неолиберализма обесценивает развернутую во времени биографию человека, устойчивые мировоззренческие смыслы, масштабные планы. Основная жизненная цель – получить выгоду здесь и сейчас, не задумываясь о дальнейших перспективах. В русле методологического субъективизма оценки и представления всех людей различны и могут быть ошибочными. Но реакция людей на неадекватные действия и противоречия определяется не столько объективными фактами, сколько субъективными представлениями. Отсюда следует отрицание объективной истины в социогуманитарных науках, а в экономике – отрицание объективной природы стоимости. Можно говорить лишь о критериях успеха, которые определяются максимизацией рациональности и расчета. Такая философия может быть и в основе социального конфор-

мизма. Обесценивается и упорство, преодоление трудностей и достижение каких-либо объективных заслуг в труде [3; 6]. На наш взгляд, в процессе преподавания экономических дисциплин нельзя ограничиваться анализом лишь одной какой-либо парадигмы. Необходимо шире пропагандировать достижения гуманистической экономической мысли, знакомить студентов с работами отечественных авторов. Абсолютизация неолберальной теории содержит негативные эффекты как в мировоззренческом, так и практическом смысле.

Еще один философский аспект анализа экономических теорий связан с развитием методологии и методов исследования. В философии традиционным является сопоставление методов естественных и гуманитарных наук. Эта традиция берет свое начало от И. Канта. Исследование «естественного порядка природы» и «морального порядка человеческого поведения» при помощи единых методов, по мнению Канта, не может быть продуктивным.

В. Дильтей в русле «критики исторического разума» и «философии жизни» отстаивал идею самостоятельности и самоценности наук о духе. Основу такого подхода он связывал с необходимостью трактовки человека не только как познающего, но и как волевого существа. В работе «Введение в науки о духе» Дильтей проводил границу между науками о природе, чьим предметом являются внешние по отношению к человеку явления и науками о духе, занятыми человеческими отношениями. Для наук о духе с ее категориями смысла объектом исследования может быть внутреннее переживание. Обращение к переживанию Дильтей считал существенным основанием наук о духе. Если в науках о природе действует объяснение, то в науках о духе – переживание и понимание [2, 40–41].

Мы считаем, что настоящее время в экономической науке происходит трансформация установок в сторону не только междисциплинарного взаимодействия, но и активного заимствования методов и гностических установок, которые традиционно были характерны для гуманитарных наук. Как показывают наши исследования, в концепциях нейромаркетинга и «эмоционального дизайна», используемого в производстве товаров народного потребления, используются концепции человека, подчеркивающие значимость глубинных, часто импульсивных переживаний, а методы исследования во многом основаны на эмпатии и понимании. Парадигмы нейромаркетинга содержат следующие принципы: 1) человек – единство биологического и социального, рационального и иррационального; 2) решения человека принимаются на нейроуровне и не всегда подконтрольны разуму; 3) эмоциональная сфера человека применительно к экономическому поведению часто важнее рациональной; 4) индивидуально-личностные особенности потребителя так же важны, как и социокультурные эталоны; 5) воздействие экономических факторов опосредовано глубинной эмоциональностью и иррациональностью субъекта; 6) микроанализ чело-

веческого поведения и глубина проникновения в духовно-эмоциональный мир человека рассматриваются как необходимые основания исследования в экономической науке [6; 7; 8].

Таким образом, исследование философских аспектов экономической теории позволяет выделить «точки развития» самой экономической теории, а также разработать наиболее оптимальные с позиции современных вызовов методы преподавания экономической теории в высшей школе.

Литература

1. Абалкин Л.И. Новые подходы к развитию экономики и коррективы современных хозяйственных систем. – Тамбов, ВЭОР, 2014. – 510 с.
2. Безвесельная З.В., Козьмин В.С., Самсин А.И. Философия науки. – М., ИД Юриспруденция, 2009. – 212 с.
3. История экономических учений / под ред. Автономова В.С. – М.: Инфра-М., 2013. – 782 с.
4. Новикова Е.Ю. Парадигма отечественной экономической науки: 90-е годы // Наука и практика. – 2012. – № 2. – С. 56–63.
5. Новикова Е.Ю. Парадигмы социологии и экономической рациональности. // Вестник РГЭТУ. – 2014. – № 9. – С. 117–127.
6. Новикова Е.Ю. Гуманитарный потенциал экономических дисциплин // Право и образование. – 2014. – № 7. – С. 47–55.
7. Новикова Е.Ю. «Человек эмоциональный» в дизайне и маркетинге // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2014. – № 7. – С. 7–15.
8. Новикова Е.Ю. Антропологизм парадигмы отечественных экономических наук: от макро к микроанализу // Вестник РГЭТУ. – 2014. – № 1. – С. 116–124.
9. Шишкин М.В. История экономических учений. – М.: Юрайт, 2014. – 383 с.

References

1. Abalkin L.I. (2014) New approaches to economic development and adjustments of modern economic systems.
2. Bezveselnaya Z.V., Kozmin V.S., Samsin A.I. (2009) Philosophy of science, p. 212.
3. History of economic thought (2013), p. 782.
4. Novikova E.Yu. (2012) Paradigm of domestic economic science: 90-ies. *Science and practice*, no. 2, pp. 56–63.
5. Novikova E.Yu. (2014) Paradigms of sociology and economic rationality. *Journal of REU*, no. 9, pp. 117–127.
6. Novikova E.Yu. (2014) Humanitarian potential of economic disciplines. *Law and education*. Vol. 7, pp. 47–55.
7. Novikova E.Yu. (2014) «Emotional Man» in the design and marketing. *journal of REU after: G.V. Plekhanov*. Vol. 7, pp. 7–15.
8. Novikova E.Yu. (2014) Anthropological paradigm of domestic economic Sciences: from macro to micro analysis. *Journal of REU*, no. 1, pp. 116–124.
9. Shishkin M.V. (2014) History of economic thought, p. 383.

УДК 316, 330

В.С. Козьмин

кандидат философских наук, доцент
кафедры философии, Российский
экономический университет
имени Г.В. Плеханова.
Москва, Российская Федерация
e-mail: vskozmin@mail.ru

Аксиологический подход к анализу социальных приоритетов экономики современного общества

Аннотация

Цель работы. Изучение проблем поиска оснований взаимосвязи экономической деятельности и ведущих сфер общественной жизни.

Материалы и методы. Проведен анализ роли аксиологического подхода и социальных приоритетов как ведущих инструментов обеспечения развития и духовных ориентиров в экономике современного общества.

Результат. Выделены основные виды социальных приоритетов в торговле, информационной культуре, в инновационной и информационной деятельности.

Заключение. Результаты могут быть использованы для оценки позитивного влияния социальных приоритетов на систему ценностей и пути развития экономики современного общества.

Ключевые слова: аксиологический подход, социальные приоритеты, социальные ценности, информационная культура, инновационная деятельность, информационные технологии, торговля, экономическое развитие.

V.S. Kozmin

Candidate of philosophical sciences,
Associate Professor of Philosophy,
Plekhanov Russian University of
Economics,
Moscow, Russian Federation
e-mail: vskozmin@mail.ru

Axiological approaches to analyze of social priorities in the economy modern society

Abstract

Purpose of work. Study of the problems of search foundations correlation economics activity and main spheres of social life.

Materials and methods. Analysis the role of axiological approaches and social priorities as basic instruments providing progress and spiritual landmarks in the economy of modern society.

Results. This are singled the main types of social priorities in trade, informational culture, innovation and informational activity.

Conclusion. The results can be used in the defined of positive influence social priorities on system values and scenarios way development of economy modern society.

Keywords: axiological approaches, social priorities, informational culture, social values, innovation activity, informational technology, trade, economic development.

Анализ проблем экономической науки связан с необходимостью обращения к философским исследованиям. Роль философии по отношению к проблемам изучения конкретных областей в различных науках заклю-

чается в неизбежности общих теоретических и методологических подходов в их решении, связанных с осуществлением основных функций философии (онтологическая, гносеологическая, аксиологическая, эв-

ристическая и т.д.) Функция выработки аксиологических оснований исследования, отмечает З.В. Безвеселая, необходима для оценки последствий применения научных достижений для практики. На ее основе формируются определенные мировоззренческие установки, принципы миропонимания, представления о смысле жизни и ее ценностях, которые оказывают влияние на процесс и цели исследования [1, с. 9, 10, 11].

Важной задачей экономической науки является поиск критериев развития и оснований взаимосвязи экономики с государственными и общественными институтами современного общества. Выбор подхода к ее решению возможно осуществить на уровне исследования философских и методологических оснований экономической теории, где целесообразно использовать аксиологию как философское учение о смыслах и ценностях, определяющих само существование человечества.

Бытие человека в обществе требует осознания общей картины современной реальной действительности, что ставит задачу формирования философской базы нового мировоззрения. Ее «ядром» является создание системы современных социальных ценностей, которые выполняют роль мировоззренческих установок и принципов регулирования процессов общественного развития. Актуальный характер приобретает аксиологический подход к выделению в данной системе социальных приоритетов как главных духовно-нравственных и практически-ценностных ориентиров существования человека и критериев экономического развития общества на современном этапе научно-технического прогресса. [4, с. 124, 125].

Фундаментальными категориями аксиологического подхода являются философские понятия: ценности, смысловые образы, ценностные ориентации, социальные ценности, социальные приоритеты, которые служат основой формирования идеалов, принципов и критериев существования человеческого общества.

Ценность – это фундаментальная философская категория, которая предназначена для обозначения всего того, что обладает положительной значимостью для человека, является смыслом его существования и служит стимулом для выбора ориентиров и установок в его деятельности. Социальные ценности закреплены и находят воплощение в государственных и общественных институтах, они отражают реальное состояние общественного бытия и имеют свою специфику в конкретных общественных институтах. [1, с. 164–165].

Социальные ценности обладают определенной иерархией. Можно выделить высшие ценности, долговременные и сиюминутные, глобальные и региональные, материальные и духовные, теоретические и практические и т.п. Конкретным видом социальных ценностей являются социальные приоритеты как главные ценности, которые выполняют роль ведущих смыслов и целей в процессе реализации задач в данной ситуации или области социальной деятельности. Социальные приоритеты как «смысловое ядро» в сис-

теме социальных ценностей являются важным системообразующим и ментальным фактором культуры, определяющим ее целостность и базовые функции в формировании основ отношений человека с окружающим миром и реализации его материальных и духовных потребностей.

Аксиологический подход к анализу социальных приоритетов можно использовать на материале таких областей современной экономики, как торговля, информационная культура, инновационная и информационная деятельность.

Современная торговля – это динамично развивающаяся сфера экономической жизни, в которой отражены новые политические, правовые, культурные состояния и приоритеты общества на постиндустриальном этапе его развития [6].

Важным социальным приоритетом в сфере торговли, выделяющим ее из других видов экономической деятельности, является использование информационного фактора общественного развития, который реализуется в интенсивном и мобильном характере обработки и использования коммерческой информации. Это находит выражение в значительном возрастании спектра возможностей для участников торговых отношений быстро и адекватно реагировать на любые изменения как в экономической среде и связаны с экономическими потребностями населения и ценовой политикой рынка.

Аксиологический подход позволяет выделить приоритеты информационной культуры, выполняющих роль ценностных функциональных императивов экономической деятельности. К ним относятся: организация распределения экономических ресурсов на основе информационных потоков, информационное обеспечение экономической политики современного общества, рекламной деятельности и информация о новых товарах и услугах, формирование правил экономического поведения, поиск путей сбалансированного развития экономики на основе информационных технологий. Внедрение новых информационных и компьютерных технологий в современном обществе способствует совершенствованию управления экономической деятельностью и созданию условий для реализации социальных программ развития общества в сфере здравоохранения, науки, культуры и образования.

Важным фактором в обеспечении развития и взаимосвязи экономики и основных сфер современного общества становится способность человечества осознать себя как целостное культурное явление, объединенное системой общечеловеческих духовных ценностей. Роль главного объединяющего духовного начала и социального приоритета приобретает такая общечеловеческая ценность, как гуманизм. Как отмечает А. Печчеи, отсутствие в обществе социально ориентированной ответственности перед лицом нарастания глобальных угроз требует создания нового гуманистического мировоззрения. Оно должно включать в себя такие ценнос-

ти, как любовь и справедливость, нетерпимость к насилию, чувство осознания глобального характера происходящих в обществе перемен и необходимости преодоления, связанных с этим угроз и негативных последствий. [8, с. 44, 45, 183].

Регулирующая роль социальных приоритетов как фактора взаимосвязи социальной и экономической сфер общества находит проявление и в анализе инновационного и информационного подходов к экономической деятельности.

Приоритетным направлением в инновационной экономической деятельности, объединяющее государственные и общественные институты, является поиск выбора объективных и субъективных социальных ценностей в развитии общества. Одни из них связаны с изменениями в экономике, которые происходят независимо от общественного сознания, и не опираются на научные прогнозы. К ним можно отнести изменения, источником которых являются глобальный переход человечества к новой кибернетической цивилизации и появление новой информационной среды. Эти факторы оказывают влияние на эволюцию системы социальных ценностей и приоритеты экономического образа жизни людей, особенно значимые в ходе экономических реформ. Другие социальные ценности связаны с осознанным и научно подкрепленным пониманием сущности инновационных процессов и возможностей управления ими. В современной торговле это находит проявление в инновационном подходе к производству современных товаров созданием системы услуг, новых видов торговли для повышения их качества и эффективности.

Информационный подход к анализу взаимосвязи экономической и других сфер общества с учетом использования современных компьютерных технологий позволяет выделить разные регулирующие факторы, влияющие на выбор социальных приоритетов в развитии общества. Первый фактор связан с позитивным экономическим результатом воздействия информационных технологий на сферу производства и потребления товаров. Использование информационных устройств эффективно влияет на надежность финансового обеспечения производственного процесса, его планирование и реализацию товаров через Интернет. Автоматизированная система по планированию, учету, хранению и реализации товарных запасов, синхронизации ритмов их производства делает ясной и доступной сам процесс реализации товаров для потребителей. Другой фактор в выборе социальных приоритетов основан на использовании компьютерных технологий и освоении экономической информации в такой области торговли, как рекламная деятельность по обеспечению процесса оказания услуг потребителям с помощью компьютерных сетей. Информация потребителей о состоянии рынка товаров, о предоставлении выгодных кредитов и условиях оформления документации сопровождается формированием положи-

тельного образа оказываемой услуги и стимулирует желание к ее осуществлению [3].

Аксиологический подход к выбору социальных приоритетов в социальной и экономической сферах современного общества позволяет указать и на такую социально значимую ценность в экономике, как показатель уровня экономического развития общества. Наиболее наглядно данная ценностная установка находит проявление в характеристике уровня социального и экономического благосостояния и жизни основной массы народонаселения, которые достигаются в процессе производства и приобретения необходимых товаров. В современном российском обществе важное значение приобретает оценка последствий интеграции страны в систему мирового хозяйства в условиях глобализации мировой экономики и необходимости перехода к новым технологическим укладам, степени их влияния на экономическую, социальную и культурную сферы. Важным социальным приоритетом как стимула для повышения благосостояния общества становится оценка способности общества эффективно адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры и находить пути управления динамикой процессов в экономике. Особое значение для современного российского общества приобретает и критерий определения благосостояния населения для выбора путей регулирования экономики на основе оценки эффективности политических действий в периоды экономических кризисов в обществе.

Важным социальным приоритетом в системе ценностей современного общества является оценка роли феномена информационной культуры для всех сфер общества. Это требует осознания новых возможностей в информационно-техническом обеспечении процессов управления в экономике для формирования принципов и норм целесообразного поведения человека в системе экономической деятельности, поддержания порядка в функционировании основных социальных систем. Информационная деятельность, как отмечает Э. Кастельс, становится эффективным способом трансляции ценностей человеческой культуры в поддержании порядка и функционирования основных социальных систем [5, с. 37].

Аксиологический подход к анализу ценностей информационной культуры выдвигает задачу изучения приоритетов в области обеспечения информационной безопасности в экономической и социальной деятельности, в отношении общества к манипулированию сознанием людей на основе использования средств массовой информации, в оценке престижности и роли новых профессий. Особую актуальность приобретает и этическая оценка в обществе негативных явлений, связанных с производством некачественных товаров, необоснованным ростом цен на основные продукты и услуги, мошенническими схемами в финансовых операциях, использованием в корыстных целях базы информационных данных и др.

Исследования инновационных и информационных процессов в области торговли и услуг на основе использования ценностного подхода позволяет дать оценку позитивных и негативных результатов различных видов экономической деятельности. Соответственно, в системе ценностей экономики современного общества можно выделить как положительные, так и негативные социальные приоритеты («анти-приоритеты»). Их реализация в области информационной культуры может вести к депрессивным сценариям экономического развития общества и распаду связей между его сферами. Примером таких «анти-ценностей» могут служить настроения иждивенчества в обществе, использование некачественной рекламы в торговле, незаконных схем финансового обогащения, манипулирование общественным сознанием в СМИ, нарушение информационной безопасности и др.

В сфере экономики в конкретные исторические периоды существуют как оптимистические, так и негативные сценарии поиска путей выхода из глобальных кризисов, возникающих в условиях перехода общества в новую эпоху развития. [7, с. 13]. Выбор этих сценариев может стать важным социальным приоритетом общественного развития. Выход из современного экономического кризиса должен носить управляемый, а не хаотический характер, что позволяет регулировать процессы взаимосвязи экономики с государственными и общественными институтами современного общества. В этих условиях приоритетный характер приобретает задача осознания каждой страной необходимости выбора экономической политики в пользу собственной стратегии использования национального экономического потенциала и его развития на базе ключевых производств, соответствующих новому (шестому) технологическому укладу [2, с. 5]. Аксиологический подход к анализу социальных приоритетов развития экономики на базе нового технологического уклада позволяет определить их как ведущие мировоззренческие ориентиры и критерии в культуре современного общества.

Литература

1. Безвесельная З.В., Козьмин В.С., Самсин А.И. Философия науки. – М.: Юриспруденция, 2009.
2. Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики. – 2009. – № 3.

3. Доил Р. Глобализация торговли // В мире науки. – 2006. – № 9.
4. Кастельс Э. Информационная эпоха: экономика, общество, культура. – М.: 1999.
5. Козьмин В.С. Социальные приоритеты в системе ценностей информационного технического общества / // V Найденовские чтения. Москва, апрель 2013. – М.: Научная библиотека, 2013.
6. Корнелиус Л. Торговля на мировых рынках. – М.: Евро, 2004.
7. Моисеев Н.И. Судьба цивилизации. Пути разума. – М., 2000.
8. Науменко Т.В. О свободе печати // Вопросы философии. – 2003. – № 8. – С. 170–173.
9. Науменко Т.В. Социальная сфера и ее роль в современном обществе // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2011. – № 1. – С. 15–20.
10. Науменко Т.В. Деятельностный подход как объяснительный принцип современной социальной философии // Credo new. – 2013. – № 1. – С. 5.
11. Печчеи А. Человеческие качества. – М., 1980.

Reference

1. Bezveselnay Z.V.; Kozmin V.S.; Samsin A.I. (2009) Philosophy of science.
2. Glazev S.Yu. (2009) Global economy crisis as a process changes of technological structures. *Questions of economy*, no 3.
3. Doil P. (2006) Globalization of trade. *In world of science*; no 9.
4. Kastels E. (1999) Informational epoch: Economy. Science. Culture.
5. Kozmin V.S. (2013) Social priorities in system values of informational technical society. *V Naidenovs readings, Moscow*, April 2013.
6. Kornelius L. (2004) Trade on worlds markets.
7. Moiseev N.I. (2000) Destiny of civilization. Way of mind.
8. Naumenko T.V. (2003) On freedom of the press. *Questions of philosophy*, no 8, pp. 170–173.
9. Naumenko T.V. (2011) Social services and its role in modern society. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*, no 1, pp. 15–21.
10. Naumenko T.V. (2013) Activity approach as an explanatory principle of modern social philosophy. *Credo new*, no 1, p. 5.
11. Pechei A. (1980) Humans quality.

К

ультура и общество

УДК 786.2.087.4

И.В. Малофеева
преподаватель кафедры
инструментального
исполнительства Российской
государственной
специализированной академии
искусств
e-mail: inna_edel@mail.ru

Художественная роль фортепиано в оркестровой музыке Н.А. Римского-Корсакова

Аннотация

Цель работы. В статье освещаются варианты использования фортепиано в составе симфонического оркестра.

Материалы и методы. Разбор функций фортепиано как оркестрового инструмента производится на примере фрагментов из сочинений Н.А. Римского-Корсакова. Анализируются взаимоотношения фортепиано с другими оркестровыми инструментами и те роли, которые ему отводятся в творчестве композитора.

Результат. Исследование функций фортепиано как оркестрового инструмента позволяет углубить знания в области тембрового состава симфонического оркестра на примере русской музыки и систематизировать богатый нотно-музыкальный материал.

Заключение. Область применения фортепиано как оркестрового инструмента на данный момент остается недостаточно изученной, но при этом представляет исключительный интерес для исследователей и музыкантов-исполнителей.

Ключевые слова: фортепиано в составе оркестра; инструментовка в операх Н.А. Римского-Корсакова; вокальное трио Н.А. Римского-Корсакова «Стрекозы»; колорирование; имитация; фортепианное «камео» в жанре оперы.

Culture and society

I.V. Malofeeva
teacher; Russian State Specialized
Arts Academy
e-mail: inna_edel@mail.ru

The piano roles in orchestral music by N. Rimsky-Korsakov

Аннотация

Purpose of work. The article coverage – the piano as an orchestral instrument and various types of its usage.

Materials and methods. The article examines the relationship between piano and other instruments of the symphony orchestra as well as the role of the piano in the orchestra. N. Rimsky-Korsakov works illustrate the piano's functions in the orchestra analysis.

Results. This piano function as orchestral instrument study advances knowledge about timbre structure of the symphony orchestra and makes it possible to systematize and classify a large number of great examples.

Conclusion. *The use of the piano in the symphony orchestra is much-underestimated music area and at the same time a matter of great importance and interest to the academic researchers and performers.*

Keywords. *Piano as an orchestral instrument; N. Rimsky-Korsakov's instrumentation; N. Rimsky-Korsakov's vocal trio «Dragonflies»; timbre-coloring; imitation; «orchestral» piano's cameo in the opera genres.*

Вопрос введения фортепиано в состав симфонического оркестра является одной из актуальных проблем современного музыковедения. Прецедент был создан Г. Берлиозом в 1830 г.¹, и в скором времени данное явление получило широкое распространение во всем мире. На протяжении почти двух столетий фортепиано в составе оркестра отводился целый ряд функций: колорирование; имитация тембра других инструментов; уплотнение фактуры; сольные эпизоды – «камео» и т.д. В XX в. значительное развитие получило использование фортепиано как ударного инструмента с определённой высотой звучания. Кроме того, поиски в области тембра привели к разработке новых способов звукоизвлечения (игра непосредственно на струнах, кластеры и т.п.), а также к появлению *подготовленного фортепиано* (1938) [5, 6], причем, оба явления нашли свое отражение в симфонических партитурах.

В данной статье мы рассмотрим некоторые варианты использования фортепиано в составе оркестра на примере произведений Н.А. Римского-Корсакова, который, продолжая традиции М.И. Глинки, одним из первых русских композиторов ввел фортепиано в состав оркестра.

В своей книге «Основы оркестровки», написанной в конце творческого пути и проиллюстрированной примерами из собственных сочинений, Н.А. Римский-Корсаков достаточно скупко говорит об использовании фортепиано в составе оркестра: «Применение фортепианного тембра в оркестровых произведениях (я исключаю фортепианные концерты с сопровождением оркестра) встречается почти исключительно в сочинениях русской школы. Применение это играет двоякую роль: тембр фортепиано, чистый или вместе с арфой, служит для воспроизведения народного инструмента – гусель, по примеру Глинки; или фортепиано употребляется в качестве как бы набора колокольчиков или колоколов с весьма нежною звучностью. Как член оркестра, а не сольный инструмент, пианино предпочтительнее концертного рояля. В настоящее время, особенно во втором из упомянутых случаев применения, пианино начинает уступать место клавишному инструменту челеста (Celesta или Piano Mustel), введенному Чайковским» [8, с. 32].

Таким образом, в своем трактате композитор упоминает лишь две функции фортепиано – *колорирование* и *имитацию*, – тогда как в его собственных сочинениях мы находим куда большее функциональное разнообразие. В рамках данной статьи мы рассмотрим и систематизируем ряд примеров из опер Н.А. Римско-

го-Корсакова «Снегурочка» (1881), «Садко» (1896), «Моцарт и Сальери» (1897), а также из его вокального трио «Стрекозы» (1897–1898).

Для начала проиллюстрируем две роли, которые упоминает в своей книге Н.А. Римский-Корсаков: воспроизведение звучности гусель (*имитационная функция*) и набора колокольчиков с нежной звучностью (*колористическая функция*). Первый образец мы находим в начале второго действия оперы «Снегурочка» (1881). Хор слепцов-гусляров, славящих Берендея, сопровождается аккордами *aggregato*, звучащими в унисон у фортепиано и арфы. Здесь Н.А. Римский-Корсаков, по сути, продолжает традиции М.И. Глинки, отводя фортепиано *имитационную* функцию: воспроизведение звучности гусель в сочетании с арфой (фактура аккомпанемента аналогична той, что использована в песнях Баяна в опере М. Глинки «Руслан и Людмила»).

В дальнейшем Римский-Корсаков ещё не раз применял этот прием в своих операх, например, в Четвертой картине оперы «Садко» (1896).

Вторую иллюстрацию – фортепиано «в качестве как бы набора колокольчиков» – мы находим в партитуре трио для женских голосов «Стрекозы» (1897–1898)²:

В данном произведении на долю клавишных приходятся лишь небольшие подголоски в верхнем регистре, которые исполняются в унисон с флейтой во вступлении, проигрыше и заключении. Здесь фортепиано выступает как чисто *колоризирующий* инструмент. Авторское указание «челеста или пианино» свидетельствует о том, что Римский-Корсаков воспринимал звучание высокого регистра фортепиано в сочетании со штрихом *staccato* как некий эквивалент звучности челесты и считал эти два инструмента взаимозаменяемыми. Подтверждением служит цитата из его книги, которая приведена выше. Точно такое же указание – «челеста или пианино» – встречается в партитуре балета «Щелкунчик» (1892) П.И. Чайковского, что позволяет говорить о некоторой преемственности.

Вместе с тем, несколько вариантов использования Н.А. Римским-Корсаковым фортепиано в составе оркестра не нашли отражения в его книге по оркестровке. Очень интересный пример содержится в опере «Моцарт и Сальери» написанной в 1897 г. Фортепиано появляется в Первой сцене, когда Моцарт садится за инструмент, чтобы поделиться с Сальери своим замыслом. Следует отметить, что в данном случае Н.А. Римский-Корсаков создает прекрасную стилизацию, небольшую «фантазию» в духе Моцарта, которая не явля-

¹ Г. Берлиоз впервые включил фортепиано в состав оркестра в фантазии «Буря», которая затем стала одним из номеров монодрамы «Лелио» (1831).

² Трио для женских голосов с сопровождением оркестра или фортепиано на стихотворение графа А. Толстого «Стрекозы». Сочинение Н. Римского-Корсакова. М.П. Беляев, Лейпциг. 1898.

ется конкретной цитатой из какого-либо моцартовского произведения.

В первом разделе данного эпизода Римский-Корсаков снимает почти весь оркестр, оставляя, по сути, инструментальный трио: фортепиано, кларнет и виолончель. Фортепиано исполняет мелодию с аккомпанементом; у кларнета слышны отдельные выдержанные ноты (педаль) и простые подголоски в среднем регистре; виолончель подчёркивает басы штрихом *pizzicato*. Таким образом, в этом эпизоде каждый инструмент наделен самостоятельной линией и особой функцией.

Данная находка Н.А. Римского-Корсакова имеет глубокое драматургическое значение: выстраивается замечательная сцена, где композитор демонстрирует нам, как В.А. Моцарт, исполняя на рояле собственное *фортепианное* сочинение, при этом как бы слышит и другие оркестровые тембры.

Во втором более драматичном и виртуозном разделе фантазии при сохранении солирующей роли фортепиано, партия оркестра несколько расширяется.

Аккорды струнных и духовых усиливают акценты фортепиано, а длинные выдержанные ноты привносят дополнительный объем и значимость. В то же время, партия фортепиано становится более эффектной и виртуозной. Особый интерес для нас представляют два завершающих такта «фантазии»: здесь к фортепиано подключается практически весь оркестр, который дублирует и уплотняет его аккорды в мощном *crescendo* с *titenuto*; при этом все тембры сливаются в единую звучность. Это ещё раз подтверждает тот факт, что в данной опере Римский-Корсаков рассматривает фортепиано как часть оркестра.

Эта «клавирная пьеса», описанная А.С. Пушкиным в трагедии «Моцарт и Сальери», является музыкальным центром Первой сцены оперы, а также имеет важнейшее значение для понимания музыкальной драматургии в целом. По сути, это сольный фортепианный эпизод, с разнообразной, характерной для данного инструмента фактурой, которую дополняет совсем небольшое количество оркестровых инструментов. При такой оркестровке музыка приобретает характер индивидуального высказывания (за рояль садится один конкретный человек, и его цель – та или иная форма самовыражения), но, в то же время, общая звучность обладает особой пространственной и смысловой глубиной.

Вторично Римский-Корсаков использует фортепиано во Второй сцене, когда Моцарт садится за инструмент, чтобы познакомить Сальери со своим «Реквиемом». Это является классическим образцом *цитирования*, так как здесь Н.А. Римский-Корсаков как бы представляет нам «заново оркестрованный» фрагмент «Реквиема», что в полной мере оправдано сценической ситуацией: Моцарт демонстрирует свое новое произведение Сальери, и фортепиано – единственное доступное ему средство показа.

Во Второй картине оперы фортепианная фактура значительно проще, чем в Первой картине: изложение «бас-аккорд» дублирует партии струнных. Оркестр

здесь играет ведущую роль, а фортепиано, занимавшее в первой картине доминирующее положение, становится подчиненным и уходит на второй план.

Сравнивая два фрагмента оперы, где Н.А. Римский-Корсаков вводит рояль как оркестровый инструмент, можно отметить два разных подхода русского композитора к использованию фортепиано. Оба они имеют глубокое образно-драматургическое значение и достаточно сильно отличаются друг от друга.

В первой картине Моцарт изображен как автор фортепианной музыки, обогащенной тембрами кларнета и виолончели, как бы «звучащих в сознании» великого классика: сам он слышит эти звучности, а Сальери, возможно, нет.

Во второй картине ситуация меняется: Моцарт вновь исполняет музыку на фортепиано, однако теперь оркестр звучит значительно более выпукло. Замысел гения разворачивается гораздо полнее и глубже, партия рояля становится лишь фоном, на котором расцветает оркестровое звучание великого «Реквиема». Во Второй картине Сальери тоже, бесспорно, слышит звучание всего оркестра – ибо скромная фортепианная партия не смогла бы вызвать у него столь сильный эмоциональный отклик.

Таким образом, как и в случае с «Русланом и Людмилой» М. Глинки, эпизоды с использованием фортепиано в опере «Моцарт и Сальери» Н.А. Римского-Корсакова имеют особое **драматургическое и композиционное значение**. Музыкальная ткань оперы по-разному разворачивается в различных сценических ситуациях, проходя путь от скромного жанра стилизации к прямой цитате из «Реквиема» (с небольшой переинструментовкой оригинального текста).

Следует отметить, что в опере «Моцарт и Сальери», помимо рассмотренных особенностей, фортепиано отводится особая и довольно редко встречающаяся функция, которую по аналогии с кинематографом данное явление можно обозначить словом **«камео»**. Имеется ввиду следующее: по сценарию инструмент оказывается *на сцене*, а не в оркестровой яме; несмотря на то, что фортепиано является в опере Н.А. Римского-Корсакова инструментом симфонического оркестра, оно как бы выступает «в роли самого себя».

Редкие сходные эпизоды можно найти и в других операх. Например, П.И. Чайковский в опере «Пиковая дама», написанной на десять лет раньше «Моцарта и Сальери» Римского-Корсакова, воссоздает картину домашнего музицирования. Во время исполнения дуэта Лизы и Полины, а также романса Полины фортепиано (клавир), находясь на сцене, тем не менее остается в составе оркестра. Ещё один интересный случай «камео» встречается в опере А. Берга «Воццек» (1922), где на сцене присутствует подготовленное фортепиано (авторское указание в партитуре – «расстроенное пианино»).

В русской музыке XIX века фортепиано в составе оркестра прежде всего появилось в жанре оперы, и этим обусловлены определенные функции данного инструмента. С одной стороны, это функция воспроизведения тембра других инструментов (гуслей) силами фортепи-

ано и арфы. С другой – появление в опере эпизодов, где сюжетно обусловленное присутствие фортепиано на сцене получает отражение в музыкальной ткани.

Разнообразие функций, которые рояль получает как инструмент симфонического оркестра, чрезвычайно расширяется в XX веке и охватывает не только оперную музыку, но и симфонические, кантатно-ораториальные и другие жанры.

Литература

1. International Music Score Library Project / Свободная библиотека музыкальных партитур. URL: <http://imslp.org/wiki>.

2. Rauscher James F., B.M.E., M.M. «Treatment if the piano in the orchestral works of Igor Stravinsky». A dissertation in fine arts. 1991.

3. Антонова Ю.П. Статья «Фортепиано как инструмент симфонического оркестра». Научно-методические проблемы преподавания в специализированном ВУЗе искусств. Сборник статей. – М., 1997.

4. Википедия – свободная энциклопедия – Wikipedia, the free encyclopedia. URL: <http://en.wikipedia.org/wiki>.

5. Журнал «Музыкальная жизнь» № 6 (1104). Статья: Н. Хруст. Новые техники игры на музыкальных инструментах. Ч. 6: Вмешательство в конструкцию инструмента.

6. Исакофф С. Громкая история фортепиано. От Моцарта до современного джаза со всеми остановками. – Москва: АСТ: CORPUS, 2014. – 480 с. URL: http://www.e-reading.club/bookreader.php/1027574/Isakoff_-_Gromkaya_istoriya_fortepiano.html.

7. Римский-Корсаков Н.А. Летопись моей музыкальной жизни. – М.: Музыка, 1980. – 454 с.

8. Римский-Корсаков Н.А. Основы оркестровки. – Музгиз, 1946. – Т. 1.

9. Скребкова-Филатова М.С. Фактура в музыке: Художественные возможности. Структура. Функции. – М.: Музыка, 1985. – 285 с.

10. Белза И.Ф. Моцарт и Сальери: (Об исторической достоверности трагедии Пушкина) // Пушкин: Исследования и материалы / АН СССР. Ин-т рус. лит. (Пушкин. Дом). – М.; Л.: Изд-во АН СССР, 1962. – Т. 4. – С. 237–266. Электронная публикация: ФЭБ. URL: <http://feb-web.ru/feb/pushkin/serial/im4/im4-237-.htm>.

References

1. Antonova Yu.P. (1997). The piano as an orchestral instrument. In: Teaching problems in the specialized institute of arts. Collection of articles.

2. Belza I. (1962) Mozart and Salieri. The Principles of Historical Authenticity in Pushkin's tragedy. URL: <http://feb-web.ru/feb/pushkin/serial/im4/im4-237-.htm>.

3. International Music Score Library Project. URL: <http://imslp.org/wiki>.

4. Isakoff S. (2011) A Natural History of the Piano: The Instrument, the Music, the Musicians-from Mozart to Modern Jazz and Everything in Between.

5. Khrust N. The new performing techniques. P. 6: Interference in the musical instrument structure. In: Music Life magazine, N 6 (1104).

6. Rauscher James F., B.M.E., M.M. (1991) / Treatment if the piano in the orchestral works of Igor Stravinsky. A dissertation in fine arts.

7. Rimsky-Korsakov N. (1946) Principles of Orchestration. I v.

8. Rimsky-Korsakov N. (1980) My musical life.

9. Skrebkova-Filatova M. S. (1985) Texture in Music.

10. Wikipedia, the free encyclopedia. URL: <http://en.wikipedia.org/wiki>.

Информация об авторах

- **Азизов Ш.Ш.** – студент факультета государственного и муниципального управления Финансовый университет при Правительстве РФ. *Научные интересы:* альтернативные антикризисные программы.
- **Бабич С.Г.** – кандидат экономических наук, доцент, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. *Научные интересы:* Рынок депозитов юридических лиц в коммерческих банках.
- **Безвесельная З.В.** – кандидат философских наук, доцент Московская академия предпринимательства при правительстве Москвы. *Научные интересы:* философские аспекты российской экономической науки.
- **Болонин А.И.** – доктор экономических наук, профессор кафедры инвестиций и инноваций, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* стратегическое инновационное планирование в современной России.
- **Воеводскова Е.Е.** – студентка факультета Государственного и муниципального управления Финансового университета при Правительстве РФ. *Научные интересы:* развитие территорий на основе кластерных технологий.
- **Гаврилов Д.Д.** – соискатель, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. *Научные интересы:* Экономическая эффективность предпринимательской деятельности.
- **Гришин А.И.** – кандидат экономических наук, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. *Научные интересы:* Социальное предпринимательство и социальные проекты бизнеса.
- **Гончаренко Л.П.** – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой управления инновациями Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. *Научные интересы:* проблемы обучения топ-менеджеров и предпринимателей для управления инновационной экономикой.
- **Горелова Т.П.** – кандидат экономических наук, доцент, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. *Научные интересы:* эффективное управление трудовыми ресурсами.
- **Горяинов М.В.** – кандидат экономических наук, докторант ИПР РАН. *Научные интересы:* стратегическое прогнозирование топливно-энергетического баланса.
- **Гусева А.В.** – аспирант кафедры Общих менеджмент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* проблемы адаптации транснациональных компаний в российских условиях хозяйствования.
- **Дашко А.В.** – кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры гражданского права, Московская академия предпринимательства. *Научные интересы:* продажа земельных участков – новеллы законодательства.
- **Даурова А.М.** – аспирант кафедры государственное и муниципальное управление, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* особенности экономики депрессивных регионов России.
- **Двойченко Ю.В.** – аспирант НИИ СП. *Научные интересы:* организации финансового сектора экономики как субъекта налоговых отношений.
- **Дишель Ю.Г.** – кандидат технических наук, доцент кафедры Информационных технологий МГУТУ имени К.Г. Разумовского. *Научные интересы:* Бенчмаркинг филиалов компаний.
- **Дуллуев Р. И.** – кандидат юридических наук, старший помощник прокурора Чеченской республики по г. Гудермес. *Научные интересы:* развитие теории конституционного права и анализ практики его применения.
- **Ермакова С.Г.** – соискатель кафедры управления инновациями, Российский экономический университет

- имени Г.В. Плеханова. *Научные интересы:* методы прогнозирования инновационной деятельности.
- **Ермоловская О.Ю.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры инвестиций и инноваций, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* стратегическое инновационное планирование в современной России.
 - **Жакевич А.Г.** – аспирант, Международный институт экономики и права. *Научные интересы:* социально-экономическое развитие регионов в современных условиях.
 - **Жукова С.Ю.** – аспирантка кафедры банков, денежного обращения и кредита МГИМО (У) МИД России. *Научные интересы:* банковские союзы.
 - **Журавлёв П.В.** – доктор экономических наук, профессор. *Научные интересы:* WELLNESS, как направление в предпринимательстве
 - **Завалько Н.А.** – доктор экономических наук, заведующая кафедрой экономики и менеджмента Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* экономика региональных адресных программ.
 - **Итыгилова Е.Ю.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, Улан-Удэ, Российская Федерация. *Научные интересы:* современные проблемы бухгалтерского учета и аудита.
 - **Карпунин В.И.** – кандидат экономических наук, доцент, доцент МГИМО (Университет), МФПУ «Синергия». *Научные интересы:* методология денежно-кредитной и антиинфляционной политик.
 - **Козьмин В.С.** – кандидат философских наук, доцент кафедры философии, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. *Научные интересы:* анализу социальных приоритетов экономики современного общества.
 - **Коновеева А.Б.** – кандидат сельскохозяйственных наук, доцент кафедры менеджмента, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* Проблемы импортозамещения в России.
 - **Королева С.И.** – доктор экономических наук, профессор кафедры торгового дела, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* Труд, как основа экономического благосостояния.
 - **Косевич А.В.** – кандидат экономических наук, ректор, Международный институт экономики и права. *Научные интересы:* развитие рынка образовательных услуг.
 - **Кривцова М.К.** – председатель научного студенческого общества факультета государственное и муниципальное управление, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* экономические особенности депрессивности регионов России.
 - **Крылова Т.И.** – председатель профсоюза работников торговли Москвы, заслуженный работник торговли. *Научные интересы:* Труд, как основа экономического благосостояния.
 - **Литвинов А.Н.** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра инвестиции и инновации, Финансовый университет при Правительстве РФ. *Научные интересы:* Тезавриционные инвестиции в России.
 - **Малофеева И.В.** – аспирант, Российская государственная специализированная академия искусств. Научный руководитель – доктор искусствоведения, профессор М.С. Филатова. *Научные интересы:* художественная роль фортепиано в оркестровой музыке.
 - **Мансурова С.С.** – руководитель Департамента аудита инжиниринга Блока внутреннего аудита, контроллинга и управления рисками в холдинге «Интер РАО». Аспирант Государственного научно-исследовательского института системного анализа Счетной палаты Российской Федерации. *Научные интересы:* управление инвестиционной деятельностью на предприятиях энергетики.
 - **Матюнина О.Е.** – кандидат технических наук, проректор по учебной и учебно-методической работе, Международный институт экономики и права. *Научные интересы:* Особенности развития рынка образовательных услуг.
 - **Мельников М.С.** – кандидат экономических наук, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. *Научные интересы:* предпринимательство и социальные проекты бизнеса.
 - **Мирошин А.В.** – лаборант кафедры управления инновациями, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. *Научные интересы:* проблемы обучения топ-менеджеров и предпринимателей для управления инновационной экономикой.
 - **Михайлов Ф.Н.** – кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой гражданского права, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:*

продажа земельных участков – новеллы законодательства.

- **Никулина Ю.А.** – аспирант. *Научные интересы:* влияние стиля управления на сохранение торгового бизнеса в условиях стагнации российской экономики.
- **Назаров А.Г.** – кандидат политических наук, советник Представительства Президента. Республики Башкортостан по инвестиционному сотрудничеству *Научные интересы:* налоговые новации.
- **Никодимова Н.Д.** – старший преподаватель, кафедры экономики и менеджмента, Омский государственный педагогический университет. *Научные интересы:* социально-экономическое развитие региона в современных условиях.
- **Новикова Е.Н.** – доктор философских наук, профессор Российской экономической университет имени Г.В. Плеханова *Научные интересы:* философские аспекты российской экономической науки.
- **Новикова И.В.** – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой мировой и региональной экономики, Благовещенский филиал Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* гарантии государства, как инструмент развития территории.
- **Новашина Т.С.** – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой стратегического и банковского менеджмента МФПУ «Синергия». Доцент МГИМО (Университет). Заслуженный работник высшего образования РФ. *Научные интересы:* методология денежно-кредитной и антиинфляционной политик.
- **Обрадович Т.** – аспирантка кафедры «Общий менеджмент», Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* проблемы реализации кластерного подхода и совершенствования системы кооперации в инновационном управлении аграрным сектором.
- **Очайкин К.Д.** – аспирант кафедры экономики и организации производства Казанского энергетического университета. *Научные интересы:* перспективы развития промышленности России.
- **Петров А.Н.** – старший преподаватель кафедры анализа хозяйственной деятельности и аудита, Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова. *Научные интересы:* контроль целевого финансирования организаций третьего сектора экономики.
- **Пичугин А.В.** – аспирант, преподаватель кафедры финансов, кредита и банковского дела, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики *Научные интересы:* финансовое оздоровление предприятий.
- **Полтарыхин А.Л.** – доктор экономических наук, профессор, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. *Научные интересы:* производственная безопасность России.
- **Сагинов Ю.Л.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры предпринимательства и логистики, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. *Научные интересы:* Бенчмаркинг филиалов компаний.
- **Соколова Г.В.** – старший преподаватель кафедры гражданского права Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* судебная и арбитражная практики в разрешении международных торгово-экономических споров.
- **Строганов И.А.** – кандидат экономических наук, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. *Научные интересы:* Предпринимательство и социальные проекты бизнеса.
- **Усманова Т.Х.** – доктор экономических наук, профессор кафедры «Общий менеджмент», Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* проблемы реализации кластерного подхода и совершенствования системы кооперации в инновационном управлении аграрным сектором.
- **Фатьянова И.Р.** – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры управления инновациями Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. *Научные интересы:* проблемы обучения топ-менеджеров и предпринимателей для управления инновационной экономикой.
- **Феоктистова Н.А.** – кандидат технических наук, доцент кафедры Информационных технологий МГУТУ имени К.Г. Разумовского. *Научные интересы:* Бенчмаркинг филиалов компаний.
- **Филин С.А.** – доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор кафедры управления инновациями, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. *Научные интересы:* проблемы обучения топ-менеджеров и предпринимателей для управления инновационной экономикой.
- **Фролова А.А.** – аспирант, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* маркетинговые и стратегические PR-коммуникации на рынке авторитетла.

- **Харламов А.В.** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры общей экономической теории Санкт-Петербургский государственный экономический университет. *Научные интересы:* институциональные ограничения при выборе сценария экономического роста.
- **Чакхкиев Г.Г.** – кандидат экономических наук, доцент кафедры корпоративное управление, Финансовый университет при Правительстве РФ. *Научные интересы:* антикризисное планирование.
- **Чернецов С.А.** – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Государственного научно-исследовательского института системного анализа Счетной Палаты Российской Федерации. *Научные интересы:* методы регулирования долговых кризисов в зарубежных странах.
- **Чернухина Г.Н.** – кандидат экономических наук, профессор. *Научные интересы:* Влияние стиля управления на сохранение торгового бизнеса.
- **Шахзадянц М.Г.** – студент факультета государственное и муниципальное управление, Финансовый университет при Правительстве РФ. *Научные интересы:* предложения по антикризисное планирование.
- **Шилкина О.А.** – старший преподаватель кафедры государственных и муниципальных финансов Высшей школы государственного аудита (факультета) Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова. Аспирант Государственного научно-исследовательского института системного анализа Счетной палаты Российской Федерации. *Научные интересы:* государственно-частное партнерство.
- **Шкодинский С.В.** – доктор экономических наук, профессор, начальник отдела Государственного НИИ Системного анализа Счетной Палаты Российской Федерации. *Научные интересы:* институциональные ограничения при выборе сценария экономического роста.
- **Шумков И.В.** – аспирант кафедры государственное и муниципальное управление, Финансовый университет при Правительстве РФ. *Научные интересы:* контроль и надзор в сфере государственных закупок.
- **Шумкова А.В.** – аспирантка кафедры государственное и муниципальное управление, Финансовый университет при Правительстве РФ. *Научные интересы:* механизм государственных закупок.

Условия публикации и правила оформления статей

Статьи, поступающие в редакцию журнала, подлежат обязательному рецензированию. По решению редколлегии журнала они могут быть отправлены на доработку или отклонены по формальным или по научным причинам. Редколлегия в этих случаях в полемику с авторами не вступает.

Для издания в журнале принимаются только ранее не опубликованные авторские рукописи статей. Затронутая тема должна отличаться научной новизной, практической значимостью, оригинальностью содержания. Желательно придерживаться следующей структуры статьи:

- введение – краткое изложение состояния рассматриваемого вопроса и постановка задачи, решаемой в статье;
- материалы и методы решения задачи, подробное описание исследования;
- результаты – основное содержание статьи (например: описание физической сущности процессов и явлений, доказательства представленных в статье положений, исходные и конечные математические выражения, математические выкладки и преобразования, эксперименты и расчеты, примеры и иллюстрации);
- обсуждение полученных результатов и сопоставление их с ранее известными;
- заключение – выводы и рекомендации.

Объем статьи (без рисунков и таблиц) не должен превышать 10 страниц формата А4 при 1,5–2 межстрочных интервалах, а объем статьи обзорного характера – 25 страниц. Размер шрифта – 14 Times New Roman. Необходимо представить электронную версию текста в формате текстового редактора Word (любой версии).

Порядок оформления статьи:

- укажите рубрику статьи, а также Индекс универсальной десятичной классификации (в Интернете – Классификатор УДК);
- после инициалов и фамилии автора следуют: ученая степень, ученое звание, должность, место работы (учебы), город, страна, электронная почта;
- аннотация (реферат – 850 знаков, не менее 10 строк) содержит: цель работы, материалы и методы, результат исследования, выводы и ключевые слова (5–10);

- приведите перевод названия статьи, фамилии автора, его реквизитов, аннотации и ключевые слова на английском языке.

Пристатейный библиографический список (литература) приводится в соответствии с требованиями ГОСТа 7.0.5-2008. Ссылка на использованный источник оформляется в квадратных скобках, например [1–3], [7, 8]. Ссылки на формулы, рисунки и таблицы оформляются с использованием круглых скобок, например формула (3), уравнение (1), (рис. 2), (табл. 7).

Количество рисунков и фотографий для типовой статьи не должно превышать 5, для обзорной статьи – не более 10. Формулы (ОСТ 29.115–88) приводятся в формате текстового редактора. Для символического обозначения физических (технических) величин используйте только латинский и греческий алфавиты, при этом в тексте для греческих букв нужно использовать прямой шрифт, для латинских букв – наклонный шрифт (курсив), векторы обозначать полужирным шрифтом или стрелкой над символом вектора. Для нижних и верхних индексов применяйте арабские цифры, латинские или греческие буквы. Размерность физических величин обозначается только русскими буквами.

Формулы, таблицы и рисунки должны иметь отдельную сквозную нумерацию. Если на конкретную формулу нет дополнительных (возвратных) ссылок в тексте или она в единственном числе, то нумерация не нужна. Единственная таблица и рисунок также не нумеруются.

Статья должна быть подписана всеми авторами. На отдельном листе представляются сведения об авторе (или всех авторах): фамилия, имя, отчество, ученая степень, звание; должность, образование, опыт научной (профессиональной) деятельности, сфера научных интересов (направления исследований), количество научных работ, телефон, почтовый адрес (для направления журнала), электронная почта.

Рукописи не возвращаются.

Авторы (или автор) каждой статьи после ее публикации имеют право на получение одного авторского экземпляра журнала.